Key Account Manager (m/w)

Nachhaltige Beziehungen aufbauen. Mehrwert schaffen. Den Unterschied machen.

Die Zufriedenheit Ihrer Kunden ist Ihr grösster Antrieb. Sie erkennen Chancen, bauen vertrauensvolle Beziehungen auf und führen Verhandlungen erfolgreich zum Abschluss. Sie fühlen sich sowohl in der Neukundenakquise als auch in der Weiterentwicklung eines bestehenden Kundenportfolios wohl.

Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine engagierte Persönlichkeit als:

Key Account Manager (m/w) 80 – 100%

Als Botschafter(in) unseres Familienunternehmens sind Sie für die Vermarktung und den Vertrieb unserer innovativen, nachhaltigen und qualitativ hochwertigen Produkte in der ganzen Schweiz verantwortlich.
Dank Ihrer ausgeprägten Kundenorientierung und Ihrer lösungsorientierten Arbeitsweise begleiten Sie unsere wichtigsten Kunden – Generalunternehmen, Architekten, Planer, Gemeinden sowie Privatkunden – bei der Umsetzung ihrer Projekte. Durch den Aufbau langfristiger und vertrauensvoller Partnerschaften leisten Sie einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum unseres Unternehmens.
Bei der Erfüllung Ihrer Aufgaben werden Sie jederzeit von unseren technischen Spezialisten sowie dem gesamten Team unterstützt.

Ihre Aufgaben :

- Ausbau des Verkaufs in der gesamten Schweiz.
- Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess – von der Bedarfsanalyse bis zum Vertragsabschluss.
- Betreuung, Pflege und Weiterentwicklung des bestehenden Kundenportfolios.
- Akquisition von Neukunden und neuen Geschäftspartnern.
- Durchführung von Marktanalysen sowie aktive Beobachtung des Wettbewerbs.
- Gelegentliche Teilnahme an Fachmessen und Branchenveranstaltungen.
- Pflege und Aktualisierung der Kundendaten in unserem CRM-System.

Gottstattstrasse 22
2504 Biel/Bienne
Switzerland

info@jacotdescombes.com

+41 32 344 90 10

www.jacotdescombes.com

JACOT
DES COMBES

Ihr Profil :

- Dynamische, überzeugende und zielorientierte Persönlichkeit.
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verkaufsfähigkeiten.
- Mindestens 5 Jahre erfolgreiche Erfahrung im Aussendienst oder in der Geschäftsentwicklung.
- Selbstständige, strukturierte und proaktive Arbeitsweise.
- Flexibilität und Bereitschaft zu regelmässigen Geschäftsreisen innerhalb der Schweiz (ca. 4 Tage pro Woche).
- Sehr gute Deutschkenntnisse (idealerweise Schweizerdeutsch) sowie gute Französischkenntnisse.

Wir bieten Ihnen :

- Eine abwechslungsreiche und anspruchsvolle Tätigkeit in einem etablierten Familienunternehmen.
- Ein hohes Mass an Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum.
- Ein dynamisches, kollegiales und qualitätsorientiertes Arbeitsumfeld.
- Ein Firmenfahrzeug sowie eine attraktive Vergütung.
- Moderne Anstellungsbedingungen und langfristige Entwicklungsperspektiven.

Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, vorzugsweise per E-Mail an:

david.colin@jacotdescombes.com (Leiter Human Resources)

Für Fragen zu dieser Position stehen wir Ihnen gerne telefonisch unter +41 32 344 90 18 zur Verfügung.

Gottstattstrasse 22
2504 Biel/Bienne
Switzerland

info@jacotdescombes.com

+41 32 344 90 10

www.jacotdescombes.com