

Key Account Manager Retail Schweiz

Gestalte nachhaltige Kundenbeziehungen und profitable Sortimentsstrategien - Infolge einer internen Weiterentwicklung suchen wir im Team Vertrieb Retail Schweiz eine engagierte, durchsetzungsstarke und strategisch denkende Person als Key Account Manager. In dieser Schlüsselrolle verantwortest du die Umsetzung der Kunden- und Vertriebsstrategie für dein Kundenportfolio in der Schweiz und leistest einen wesentlichen Beitrag, dass unsere Produkte zu den Konsumenten kommen. In dieser verantwortungsvollen Position berichtest direkt an den Vertriebsleiter Retail Schweiz.

Hilcona AG
Bendererstrasse 21
9494 Schaan

Vertragsart	Unbefristet
Pensum	80% - 100%
Stellenantritt	ab Sofort
Sprache	Deutsch
Arbeitszeitmodell	Zielorientierte Arbeitszeit

Hast du noch Fragen?



Ingrid Arroyo
HR Business Partner
+4158 895 92 75

Online Bewerben

Alle Details findest du online sowie die Möglichkeit dich direkt zu bewerben.

Deine Aufgaben

- Du baust langfristige Geschäftsbeziehungen zu den Kunden in deinem Portfolio auf und entwickelst diese kontinuierlich weiter.
- Du betreust deine Kunden professionell – du führst Jahresgespräche, Preisverhandlungen und stellst sicher, dass Kundenvereinbarungen umgesetzt werden – in enger Abstimmung mit den relevanten internen Stellen
- Du stellst die vereinbarten Umsatz-, Absatz-, Ergebnis- und Rentabilitätsziele für dein Kundenportfolio sicher.
- Du planst und realisierst Jahres- und Mehrjahresplanungen und Wachstumsinitiativen sowie Sortiments-, Promotions- und Aktivierungskonzepte.
- Du analysierst Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen und überprüfst die Kunden- und Sortimentsaktivitäten kontinuierlich

Das bringst du mit

- Ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung mit relevanter Zusatzqualifikation
- Erfahrung in der Betreuung von Kunden und im Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen, idealerweise im FMCG-Umfeld im Schweizer Retail Markt
- Verhandlungsgeschick sowie ein gutes Verständnis für Preise, Konditionen und wirtschaftliche Zusammenhänge
- Freude daran, Kundenbedürfnisse und Marktchancen in konkrete Wachstums- und Sortimentskonzepte zu übersetzen
- Eine strukturierte, zielorientierte Arbeitsweise und einen sicheren Umgang mit unterschiedlichen internen und externen Anspruchsgruppen
- Kommunikationsstärke und die Fähigkeit, bereichsübergreifende Teams zu koordinieren und gemeinsame Ziele voranzutreiben

Das bieten wir

Work-Life-Balance
Genieße bei uns 5.5 bis 6 Wochen Urlaub, ein flexibles Gleitzeitsystem und Sonderfreistellungen bei wichtigen Ereignissen. Gestalte deine Arbeitstage im Büro oder Mobile Office, kaufe Ferien oder arbeite in Teilzeit für mehr freie Tage. Betriebsferien gibt es nicht – deinen Urlaub planst du flexibel mit deinem Vorgesetzten.

Verpflegung
Kulinarik ist bei uns gross geschrieben: Vergünstigungen bei deinem Mittagessen in unserem Personalrestaurant, kostenlose Früchte und Aktionen wie gratis Maroni, Eis oder Smoothies. In unserem Outlet erwarten dich hochwertige Produkte zu stark reduzierten Preisen.

Mobilität
Profitiere von einer idealen ÖV-Anbindung mit Bushaltestelle direkt vor der Hilcona, attraktiven Zuschüssen für ÖV-Tickets sowie ausreichend Parkmöglichkeiten. Für eine nachhaltige Mobilität stehen dir zudem Ladestationen für Elektroautos und E-Bikes, Abstellplätze für E-Bikes und Roller sowie eine Werkzeugsäule für kleinere Fahrradpannen zur Verfügung – damit du flexibel, nachhaltig und sorgenfrei unterwegs bist!

Berufliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten
Erweitere dein Wissen durch umfangreiche Weiterbildungsangebote, hochwertige Schulungen im Coop Bildungszentrum und vielfältige persönliche Entwicklungsmöglichkeiten.