

Key Account Manager / Managerin Dritte

Du entwickelst die Beziehungen zu den zugeteilten Kunden weiter und übernimmst die Leadfunktion für die Warengruppe Charcuterie im Bereich Industrie/Handel/Dritte. Mit unternehmerischem Blick steuerst Du Deine Kundensegmente und Warengruppe strategisch und operativ und leistest einen wesentlichen Beitrag zu profitablem Wachstum und Wertschöpfung. Dabei verbindest Du Kundenbedürfnisse mit den Anforderungen unserer internen Fachbereiche.

Bell Schweiz AG
Dünnernstrasse 31
4702 Oensingen

Vertragsart	Unbefristet
Pensum	80% - 100%
Stellenantritt	01.04.2027
Sprache	Deutsch
Arbeitszeitmodell	Gleitzeit

Hast du noch Fragen?



Dogan Karakoyun
Leiter HR Verwaltung
+41 58 326 24 13

Online Bewerben

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

Deine Aufgaben

- Du verantwortest die Betreuung und Weiterentwicklung der zugewiesenen Kundensegmente und Warengruppen mit Fokus auf Umsatz, Ergebnis, Marge und Marktanteil.
- Du entwickelst Vermarktungsstrategien weiter und setzt diese gemeinsam mit internen und externen Anspruchsgruppen erfolgreich um.
- Du pflegst langfristige Kundenbeziehungen, erkennst Marktpotenziale und erschliesst neue Geschäftsmöglichkeiten.
- Du führst Vertrags-, Preis- und Konditionsverhandlungen und stellst eine nachhaltige Wertschöpfung sicher.
- Du koordinierst die Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Entwicklung, Produktion, Einkauf, Qualitätsmanagement sowie weiteren Bereichen und sorgst für reibungslose Abläufe.
- Du stellst die Warenverfügbarkeit in enger Abstimmung mit den relevanten Schnittstellen sicher und unterstützt die Aktions- und Aktivitätenplanung.
- Du analysierst Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen, leitest geeignete Massnahmen ab und bringst Dein Wissen aktiv ins Unternehmen ein.
- Du übernimmst Verantwortung in bereichsübergreifenden Projekten und unterstützt die kontinuierliche Weiterentwicklung von Prozessen, Sortimenten und Kundenlösungen.

Das bringst du mit

- Abgeschlossene kaufmännische Grundausbildung oder Grundausbildung im Verkauf, ergänzt durch eine kaufmännische oder verkaufstechnische Weiterbildung.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf, Key Account Management oder Category Management, idealerweise im FMCG- oder Lebensmittelumfeld.
- Gute Marktkenntnisse und Interesse an der fleischverarbeitenden Industrie sowie den relevanten Warengruppen.
- Erfahrung in der Leitung oder Mitarbeit von Projekten sowie im professionellen Umgang mit unterschiedlichen Anspruchsgruppen.
- Gute SAP-Kenntnisse sowie sehr gute Anwenderkenntnisse in den Microsoft-Office-Programmen, insbesondere Excel und PowerPoint.
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Französischkenntnisse; Italienischkenntnisse sind von Vorteil.
- Unternehmerisches Denken, Verhandlungsgeschick sowie eine ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung.
- Selbstständige, zuverlässige und belastbare Persönlichkeit mit hoher Eigeninitiative und ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten.

Das bieten wir

Work-Life-Balance
Eine ausgewogene Work-Life-Balance ist uns wichtig. Du profitierst von mindestens 25 Ferientagen sowie einer transparenten, elektronischen Zeiterfassung. So kannst du allfällige Überstunden flexibel mit zusätzlichen freien Tagen kompensieren.

Verpflegung
Kulinarik ist bei uns gross geschrieben: frisch zubereitetes Essen in unserem Personalrestaurant, ein Mittagsmenu inkl. Suppe und Salat, Wasser & Tee und gratis Früchte wie auch hochwertige Produkte zu stark reduzierten Preisen erwarten dich in unserem Outlet.

Mobilität
Profitiere von bequemer Anbindung an den ÖV, attraktiven Zuschüssen für Tickets und ausreichenden Parkmöglichkeiten im Parkhaus.

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