

Key Account Manager Industry in der Region BS/BL/(AG)/SO (w/m/d) 100%

Hohe Fachkompetenz, ausgezeichnete Marktkenntnisse und eine vorausschauende Haltung – das sind optimale Voraussetzungen für die Betreuung unserer Grosskunden, damit die Konzeptlösungen aus Kompetenz, Produkten und Dienstleistungen angeboten werden können. Wir suchen für diese verantwortungsvolle Funktion eine kundenorientierte Persönlichkeit, die sich ab sofort oder n.V. eine neue Herausforderung wünscht und die Zukunft selbst mitgestalten will.

Diese eigenverantwortliche Position möchten wir mit einer proaktiven, vernetzt denkenden Person besetzen, welche sich im innovativen und schnelllebigen Umfeld wohlfühlt, Freude an spannenden und abwechslungsreichen Aufgaben hat sowie über ein hohes Verständnis für die Kundenbedürfnisse mitbringt.

Wenn das Profil durch hervorragende Deutsch- und sehr gute Französischkenntnisse abgerundet ist und Sie bereits im Handlungsumfeld gearbeitet haben, dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen.

DIE AUFGABEN

- Analyse (Markt, Kunden, Mitbewerber)
- Mitgestaltung der Sortimentspolitik
- Erstellen von Konzeptlösungen
- Akquise und Betreuung von Grosskunden

DAS PROFIL

Das nötige Rüstzeug bringen Sie durch ein abgeschlossenes Studium (Betriebsökonomie oder Wirtschaftswissenschaften) oder eine Lehre im Handelsbetrieb mit entsprechender Weiterbildung im Verkauf mit. Darüber hinaus verfügen Sie über nachweisliche Erfahrung in der Anwendung digitaler Geschäftsprozesse im Verkaufsumfeld. Ihre guten Excel-Anwenderkenntnisse sowie analytischen und planerischen Fähigkeiten haben Ihnen in der Vergangenheit als KAM im Schweizer Markt (B2B und Detailhandel) wertvolle Dienste erwiesen. Sie überzeugen als engagierte und ehrgeizige Person, welche lösungsorientiert agiert. Sie meistern den Alltag durch ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeiten sowie Durchsetzungskraft und Abschlussstärke.

DAS UNTERNEHMEN

Die Weita AG ist eine Tochter der international tätigen Bunzl plc. Unternehmensgruppe. Als erfolgreiches Schweizer Handelsunternehmen mit einer breiten Palette an Verbrauchsgütern beliefert die Weita AG Spitäler und Heime, Industrie, Gastronomie, Gewerbe, Verwaltungen und Grosshandel.

Wir legen grossen Wert auf gegenseitige Wertschätzung, einen respektvollen Umgang sowie transparente und ehrliche Kommunikation. Wir begegnen einander auf Augenhöhe, fördern das gegenseitige mit- und voneinander lernen. Wir bieten flexible Arbeitszeiten, die Möglichkeit auf Home-Office, 5 Wochen Ferien, diverse Brückentage und viele weitere Benefits (z.B. 4 Wochen Vaterschaftsurlaub). Die moderne Infrastruktur, die hellen und gut ausgestatteten Grossraumbüros in Aesch sowie die erlebte Offenheit und der gewissenhaft begleitete On-Boarding-Prozess garantieren einen guten Start bei der Weita AG. Die internen, wie externen Weiterbildungsangebote und Mitarbeiteranlässe fördern die Zusammenarbeit und den Teamgeist. Einen ersten Eindruck unserer Philosophie und Grundsätze gewinnen Sie auf unserer Homepage www.weita.ch in der Rubrik "Über Weita > Karriere" sowie "Über Weita > Diversity and Inclusion".

DER KONTAKT

Bei Interesse senden Sie bitte per E-Mail Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto, mittels einer zusammengefassten PDF-Datei an: Unicada AG, Peter Merian-Strasse 45, 4052 Basel. philippe.donche@unicada.ch.

Gerne steht Ihnen Philippe Donche für detailliertere Informationen telefonisch zur Verfügung. Sie erreichen ihn unter der Nummer +41 61 551 10 11.



GASTRONOMIE



INDUSTRIE



REINIGUNG



MEDICAL



PART OF

BUNZL