

Die Groupe Minoteries SA ist ein dynamisches, innovatives und traditionsreiches Lebensmittelunternehmen mit Schwerpunkt Müllerei und Produktionsstandorten in der ganzen Schweiz. Wir verarbeiten landwirtschaftliche Grunderzeugnisse zu hochwertigen Produkten wie Mehlen, Paniermehlen, Extrudaten und Proteinspezialitten für eine gesunde menschliche Ernährung.

Zur Ergänzung des Verkaufsteams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen oder eine

## Verkaufsleiter/in Aussendienst Schweiz zu 80-100%

### Ihre Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Führung, Coaching und Weiterentwicklung eines Teams von sechs Aussendienstmitarbeitenden und einem Key Account Manager in der ganzen Schweiz
- Kompetente Betreuung und Weiterentwicklung der Key-Account-Kunden im Segment Gewerbe, persönlich und in Zusammenarbeit mit dem Team
- Erstellung und Umsetzung von Verkaufsstrategien zur Erreichung der Verkaufsziele
- Führung und/oder Koordination von Projekten in enger Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen anderer Unternehmensprozesse
- Regelmässiges Reporting an den Leiter Vertrieb über Verkaufsaktivitäten und -ergebnisse
- Vertretung der GMSA als Botschafter/in und persönliche Pflege der Kundenbeziehungen

### Ihr Profil:

- Sie sind Verkaufsleiter/in mit eidg. Diplom oder verfügen über einen anderen höheren Abschluss (Lebensmittelingenieur, Hotelfachschule, BWL, usw.). Sie bringen eine mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf vorzugsweise im B2B-Lebensmittelbereich mit. Kenntnisse der Bckerbranche sind von Vorteil.
- Sie verfügen über fundierte Führungserfahrung, fühlen sich in Ihrer Führungsrolle wohl und können Ihr Team sowohl fordern als auch motivieren und inspirieren.
- Ihre hervorragenden Kommunikations- und Coachingfhigkeiten sowie ihr Verhandlungsgeschick zeichnen Sie als herausragende/n Verkaufsleiter/in aus.
- Sie sind pragmatisch, verfügen über analytische Fähigkeiten und sind in der Lage, Lösungen rasch umzusetzen.
- Ihre Muttersprache ist Deutsch oder Französisch, und Sie besitzen ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kenntnisse der anderen Sprache.
- Sie sind bereit, regelmässig zu unseren Kunden und zu den verschiedenen Standorten der Gruppe in der ganzen Schweiz zu reisen.

Sie begeistern sich für den Verkauf, interessieren sich für gesunde, natürliche Lebensmittel und möchten eine neue berufliche Herausforderung annehmen?

### Wir bieten sie

- Eine anspruchsvolle, interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Team
- Interne und externe Schulungsmöglichkeiten
- Persönliche Weiterentwicklung
- Eine selbstständige Tätigkeit mit flexiblen Arbeitszeiten
- Sozialversicherungen, die über dem gesetzlichen Minimum liegen
- Schweizweit tätiges Unternehmen

Mchten Sie mehr über uns erfahren? Besuch uns auf unserer Homepage [gmsa.ch](http://gmsa.ch). Unserem HR-Team (026 668 52 17) steht Ihnen für weitere Auskünfte sehr gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf ihre Bewerbungsunterlagen auf [www.gmsa.ch/de/karriere/#jobs](http://www.gmsa.ch/de/karriere/#jobs)