

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 Vertriebsteams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen oder eine

Leiter/in Key Account Management zu 80-100%

Als **Leiter/in Key Account Management** bernehmen Sie die Verantwortung für unsere zentralen Kundensegmente: **Industrie, Retail und Grossisten**. Direkt dem Leiter Vertrieb unterstellt, haben Sie nicht nur die Freiheit, Neues zu schaffen, sondern auch die Chance, mit Ihrem Engagement massgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens beizutragen.

Unser Unternehmen ist im Wandel. Das bedeutet für Sie: Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, das Key Account Management mit Fokus auf kundenorientierte Lösungen, Mehrwert und Erfolg zu entwickeln.

Ihre Mission

- Sie entwickeln Vertriebsstrategien und Key Account Pläne, um die KPI-Ziele zu erreichen.
- Gemeinsam mit Ihrem Team begeistern Sie unsere Kunden durch lösungsorientierte Beratung, die echten Mehrwert bietet. Zudem erschliessen Sie neue Geschäftsfelder und überzeugen neue Kunden von der Einzigartigkeit unserer Angebote.
- Sie sind in Projekte involviert und entwickeln den Vertrieb gemeinsam im Kaderteam, mit dem Marketing und der Innovation aktiv weiter.
- Sie führen und fördern zwei motivierte Mitarbeitende und schaffen eine positive Erfolgskultur, die auf Zusammenarbeit und Leistung aufbaut.

Ihr Profil

- **Erfahrung und Ausbildung:** Sie bringen nachweisbare Erfolge und fundierte Erfahrung im B2B-Vertrieb und im Key Account Management mit, idealerweise in grösseren Unternehmen im Lebensmittelsektor. Zudem verfügen Sie über einen höheren Schulabschluss (Lebensmittel-Ing., Hotelfachschule, BWL, Verkaufsleiter/in o..).
- **Führungskompetenz:** Sie wissen, wie man Menschen motiviert und Teams zu Spitzenleistungen fhrt.
- **Sprachen:** Verhandlungssicheres Deutsch; gute Französischkenntnisse wünschenswert, Englisch und Italienisch ist ein Plus.

Das bieten wir Ihnen

- **Einfluss und Gestaltungsspielraum:** Ihre Position ist direkt an den Leiter Vertrieb angebunden – Sie gestalten den Erfolg des Vertriebs aktiv mit.
- **Attraktive Rahmenbedingungen:** Eine marktgerechte Vergütung mit guten Sozialleistungen. Prsnliche Freiheiten und ein Umfeld, das auf Leistung und Initiative setzt.

Mchten Sie mehr über uns erfahren? Besuchen Sie unserer Homepage 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