

Als führendes Schweizer Industrieunternehmen mit Schwerpunkt Blechkomponenten und Systembau suchen wir für die neu geschaffene Stelle einen dynamischen und motivierten

## Key Account Manager (m/w)

### Ihre Hauptaufgaben

- + Fachliche Führung der Projektmitglieder
- + Verantwortung für Verkaufsprojekte und Kundenaufträge ab Anfrage/Bestellung bis und mit After Sales
- + Planung, Vorbereitung und Durchführung von Jahres-, Akquisitions-, Abschluss- und Preisgesprächen sowie deren Nachbearbeitung und Dokumentation
- + Verantwortung für Kundenbindung-/erweiterung und kundenbezogenes Marketing
- + Budgetierung und rollende Umsatzplanung für die zugewiesenen Schlüsselkunden
- + Analyse von Nachkalkulationen und gegeben falls Einleitung von Massnahmen

### Ihr Profil

- + Technische Grundausbildung mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung
- + Mehrjährige Berufs- sowie Führungserfahrung in der MEM Branche und eine nachgewiesene Weiterbildung im Bereich Vertrieb, Marketing, Projektmanagement oder ähnlichem
- + Hohe Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit sowie grosse Durchsetzungskraft
- + Vertriebsorientiertes und analytisches Denkvermögen
- + Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, vorzugsweise über das Ostendis Bewerbungssystem [www.ostendis.ch](http://www.ostendis.ch) (Job-ID 18117) oder an [jobs@verwo.com](mailto:jobs@verwo.com) zu Händen Frau Claudia Taverna.