

## Key Account Verantwortung

Wir sind ein innovatives, expandierendes Unternehmen in der Antriebstechnik. Für unsere Kundschaft aus Industrie und Gewerbe bieten wir Qualitätsprodukte und hochwertige technische Dienstleistungen in der Schweiz an. Für die schweizweite Betreuung von international tätigen Grosskunden suchen wir eine beratungsstarke Persönlichkeit als

## Key Account Manager Schweiz (m/w)

Aufgaben:

- Betreuung bestehender und Akquisition neuer, international tätiger Grosskunden
- Erstellen von Marktstudien und Erkennen von weiteren Kundenpotenzialen.
- Erster Ansprechpartner (auch bei Reklamationen), Erreichen langfristiger Kundenzufriedenheit durch Lösungs- und Betreuungskompetenz.
- Erstellen detaillierter Auswertungen/Berichte für die effektive Kundenkommunikation und für interne Zwecke (z.B. Prozessoptimierungen, Kosteneinsparungen).
- Betreuung der in-house Mitarbeitenden beim Kunden, aktiver Austausch mit Gruppe
- Reisetätigkeit rund 20-30%.

Was Sie mitbringen:

- Technische Ausbildung (z.B. Konstrukteur/-zeichner, Polymechaniker), Weiterbildung auf Stufe HF/TS und/oder Zusatzausbildung im Verkauf/Betriebswirtschaft (z.B. Technischer Kaufmann).
- Mehrere Jahre Verkaufstätigkeit, erste Erfahrungen mit Key Accounts im technischen Umfeld, idealerweise vertraut mit Matrixorganisationen.
- Kenntnisse im Vertragsmanagement.
- Erfahrung in der Antriebstechnik und/oder im Grosshandel (technische Produkte/MRO).
- Auf Kunden eingehend, kommunikativ, dienstleistungsorientiert und abschlussstark. Unternehmerisch, selbstständig, eigenverantwortlich, selbstmotiviert, mit Teamgeist.
- Versiert im Umgang mit MS Office (insbesondere Excel) und CRM/ERP-Systemen.
- Verhandlungssicheres Deutsch und fließende Französischkenntnisse (von Vorteil bilingue). Das internationale Umfeld verlangt auch gutes Englisch.

Was wir bieten:

Als Mitarbeiter stehen sie bei uns im Mittelpunkt. Mit zufriedenen Mitarbeitern erreichen wir eine aussergewöhnliche Kundenzufriedenheit, was wiederum die Basis für unsere operativen und finanziellen Ziele sind.

Als modernes Unternehmen bieten wir unseren Mitarbeitern ein Gleitzeitmodell und fünf Wochen Ferien an. Wir unterstützen unsere Mitarbeiter bei der Weiterbildung.

Wenn Sie sich mit der Aufgabenstellung identifizieren können, freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung mit dem Vermerk 2489515 - vorzugsweise per E-Mail - an die von uns beauftragte Personalberatung oprandi & partner ag, personnel recruitment, Mühlemattstrasse 50, 5000 Aarau. Daniel E. Heri, Telefon +41 62 832 32 64 / E-Mail [heri@oprandi.ch](mailto:heri@oprandi.ch), steht Ihnen für weitere Auskünfte gerne zur Verfügung.