



GIGATHERM ist das führende Unternehmen in Europa für Entwicklung und Herstellung von Mikrowellen-/Gastrogeräten und Anlagen. Dank intelligenter Technologie, konsequenter Produktentwicklung und hohen Qualitätsstandards sind wir seit über 40 Jahren ein gern gesehener Partner in der Gastronomie, Labor und Industrie-Bereich. Zur Verstärkung unsers Teams suchen wir einen

Key Account Manager «Appliances» (w/m)

Für unsere Geräte bauen Sie ein Vertriebsnetz mit dem Fokus in der DACH-Region aus. Sie sind verantwortlich für die vertragliche Einbindung von existierenden und neuen Händlern und Partnern.

Am Markt nehmen Sie neue Trends auf, bringen Verbesserungsvorschläge und Wünsche der Händler und Kunden, sowie der Endkunden ins Unternehmen, so dass wir unsere Geräte optimal auf deren Bedürfnisse ausrichten können.

Hauptaufgaben

1. Kundenmanagement:
 - Betreuung und Ausbau bestehender und neuer B2B Key Accounts mit Kunden die primär aus dem HoReCa Bereich stammen.
 - Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen mit Fokus auf Kundenzufriedenheit und Loyalität.
 - Durchführung von Vertrags- und Preisverhandlungen, um Ertragsziele sicherzustellen.
 - Nutzung von Cross- und Upselling-Möglichkeiten.
2. Neukundengewinnung:
 - Identifikation und Akquise von Neukunden, insbesondere Distributionspartnern.
 - Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen.
3. Strategische Planung:
 - Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Umsatzsteigerung
 - Sicherstellung von Margen
 - Unterstützung bei Innovationen und Produktentwicklungen.
4. Schulungen und Präsentationen:
 - Präsentation neuer Produkte und Technologien.
 - Durchführung von Schulungen und Workshops für Kunden
 - Teilnahme an Messen und Organisation von Social-Media-Kampagnen.
5. Reporting und Analyse:
 - Erstellung regelmäßiger Berichte über Umsatz, KPIs und Kundenfeedback.
 - Rechnungsmanagement und CRM-Management
 - Markttrends analysieren und strategische Maßnahmen ableiten.

Anforderungen

- Fachliche Kompetenzen:
 - Erfahrung im Vertrieb oder Key Account Management, vorzugsweise Erfahrung und Netzwerk im HoReCa- oder B2B-Bereich (insbesondere mit Distributoren).
 - Kenntnisse im Umgang mit Distributoren und Gastro-Geräten.
 - Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und MS Office.
- Persönliche Fähigkeiten:
 - Verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch (Französisch ein grosses Plus, weitere Fremdsprachen von Vorteil)
 - Kommunikations- und Verhandlungsstärke.
 - Kunden- und lösungsorientiertes Denken.
 - Analytische Fähigkeiten für Markt- und Datenanalyse.
 - Hohe Energie, Eigeninitiative und Teamorientierung.
- Bildung:
 - Abgeschlossenes Studium (Bachelor oder Master) oder vergleichbare Bildungsweg mit einem Fokus auf Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen, Marketing oder einer ähnlichen Fachrichtung.
- Reisebereitschaft:
 - Bereitschaft zu internationalen Reisen.

Legen Sie Wert auf selbständiges Arbeiten im internationalen Umfeld und dies in einem flexiblen KMU, dann freut sich **Frau Annamarie Germann** auf Ihre Bewerbung. germann@gigatherm.ch

