

### Die TUNAP Group...

begeistert durch innovative Entwicklungen und Systemlösungen rund um die Chemie. Als Technologiemarktführer in den Bereichen Mobility, Industry, Wholesale & Retail und Health & Care bieten wir Entwicklung, Herstellung und Vertrieb aus einer Hand. Mit Innovationen und zuverlässigen Produkten aus eigener Entwicklung und Produktion sowie einer flächendeckenden internationalen Direktvertriebsorganisation sind wir ein erfolgreicher und unverzichtbarer Partner der Industrie. Wir wachsen überdurchschnittlich und beschäftigen inzwischen international über 700 Mitarbeiter/innen.



## Key Account Manager Automotive (m/w/d), 80-100%

Aufgrund einer anstehenden Pensionierung suchen wir für unseren Standort in Märstetten (TG) nach Absprache einen **Key Account Manager Automotive**, schwerpunktmässig im Aussendienst, mit dem Potenzial, sich perspektivisch in die Rolle als Gebietsverkaufsleiter/in zu entwickeln.

### Ihre Aufgaben:

- ✓ Sie begeistern Garagen und Werkstätten in Ihrer Vertriebsregion von unseren hochwertigen chemischen Produkten und treiben unsere Umsatz- und Rohertragsziele voran.
- ✓ In Sachen Technik sind Sie fit und erklären in Präsentationen und Schulungen die korrekte Anwendung unserer Produkte.
- ✓ Sie implementieren Abverkaufsprozesse (Sell-out-Management) bei Ihren Kunden, vereinbaren Verkaufsziele und beraten sie zu Verkaufspaketen.
- ✓ Sie entwickeln Verkaufsstrategien und lassen Ihr Know-how in smarte Massnahmen zur kurz- und mittelfristigen Umsatz- und Rohertragsteigerung einfließen.
- ✓ Sie treiben den Ausbau der Kundenbeziehungen in der deutschsprachigen Schweiz voran.
- ✓ Sie übernehmen ein Portfolio an Bestandskunden, entwickeln diese weiter und akquirieren Neukunden.
- ✓ Dank Ihrer ausgeprägten Menschenkenntnis erkennen Sie die Bedürfnisse Ihres Gegenübers schnell und bauen dadurch langfristige, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen zu Entscheidern auf.

### Ihr Werdegang und Erfahrungsschatz:

- ✓ Abgeschlossene Ausbildung oder abgeschlossenes Studium mit kaufmännischem oder technischem Hintergrund.
- ✓ Langjährige Vertriebs Erfahrung mit technischen und / oder chemischen Produkten.
- ✓ Ausgeprägte betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Praxis in der Interpretation von Sell-out-Daten.
- ✓ Hohe Bereitschaft zu regelmässigen Dienstreisen in der gesamten Schweiz (Führerschein der Klasse B).
- ✓ Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch; Sprachkenntnisse in Französisch oder Italienisch von Vorteil.
- ✓ Persönlich begeistern Sie mit Empathie, Ihrem Abschlusstalent, Ihrer Kommunikationsfähigkeit und Ihrer ausgeprägten Kundenorientierung.
- ✓ Erste Führungserfahrung im Vertrieb von Vorteil

Wir bieten Ihnen Gestaltungsspielraum mit Eigenverantwortung und Flexibilität. Neben modernen Anstellungsbedingungen, wie beispielsweise zusätzlichen Treueferien, Betreuungszulagen für Kinder und vielem mehr, erhalten Sie in dieser Funktion einen Geschäftswagen auch zur privaten Nutzung.

Wenn für Sie Kundenorientierung nicht nur ein Slogan ist, sondern gelebter Alltag und Sie eine Person sind, die gerne Ihre Ideen einbringt und etwas bewirken möchte, dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen an: **Michael Schiefner**, Head of Human Resources / Würth Management AG, T +41 71 225 10 28, E-Mail: [jobs@wuerth-management.com](mailto:jobs@wuerth-management.com)