

Wo aus Kunden echte Partner werden.

Unser Kunde, die OPO Oeschger AG (www.opo.ch) mit Hauptsitz in Kloten ist eines der führenden Schweizer Familienunternehmen für Beschläge, Werkzeuge und Systemlösungen in den Bereichen Schreinerhandwerk, Holzbau sowie Glas- und Metallbau. Seit 1926 steht das Unternehmen für Qualität, Innovationskraft und gelebte Partnerschaft. Im Rahmen einer geplanten Nachfolgeregelung suchen wir eine unternehmerisch denkende und partnerschaftlich agierende Persönlichkeit für die strategische Betreuung der Schlüsselkunden in der Deutschschweiz im Bereich Glas- und Metallbau.

Key Account Manager 80-100% (all genders)

Du bist direkt dem Verkaufsleiter Glas- und Metallbau unterstellt und verstärkst ein leistungsstarkes Vertriebsteam. In Deiner Funktion betreust und entwickelst Du **Grosskunden** in einem Marktgebiet von **Graubünden über den Grossraum Zürich bis ins Berner Oberland**. Idealerweise wohnst Du im Raum Zürich.

Deine Aufgaben

- Du pflegst bestehende Kundenbeziehungen und erschliesst zusätzliche Umsatzpotenziale.
- Du erkennst Verkaufschancen frühzeitig und entwickelst daraus nachhaltiges Wachstum bei Deinen Kunden.
- Du unterstützt Deine Kunden bei der Auswahl optimaler Produkte und massgeschneiderter Lösungen.
- Du bist regelmässig bei Deinen Kunden vor Ort und pflegst den persönlichen Austausch auf Augenhöhe.
- Du koordinierst die Angebotserstellung mit dem Innendienst und bringst Projekte zielgerichtet zum Abschluss.
- Du begleitest Projekte und Aufträge von der Anfrage bis zur erfolgreichen Umsetzung.
- Du arbeitest eng mit internen Schnittstellen wie Innendienst, Produktmanagement und Logistik zusammen.

Was Du mitbringst

- Du verfügst über eine technische oder kaufmännische Grundausbildung im Bau- oder Baunebengewerbe.
- Du hast idealerweise Erfahrung im Eisenwarenhandel Metallbau oder eine Ausbildung im Detailhandel Eisenwaren.
- Du verfügst über eine Weiterbildung in den Bereichen Verkauf, Marketing, Handel oder Betriebswirtschaft.
- Du kombinierst technisches Verständnis mit einer ausgeprägten Beratungs- und Dienstleistungsorientierung.
- Du kennst den Aussendienst aus der Praxis und bist geübt im Umgang mit anspruchsvollen Grosskunden.
- Du schätzt den persönlichen Kontakt und den Aufbau eines starken Netzwerks mit langfristigen Partnerschaften.
- Du überzeugst durch Dein Verhandlungsgeschick sowie Deine selbstständige und zuverlässige Arbeitsweise.
- Du denkst und handelst kundenorientiert und fühlst Dich im Projekt- und Objektgeschäft wohl.
- Du arbeitest sicher mit modernen IT-Tools und überzeugst durch Eigeninitiative und Erfolgswillen.

Was Dir geboten wird

- Du erhältst Freiraum, eigene Ideen einzubringen und Deinen Verantwortungsbereich aktiv mitzugestalten.
- Du profitierst von einer sorgfältigen und fundierten Einarbeitung.
- Du arbeitest in einem partnerschaftlichen Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen, professioneller Unterstützung und attraktiven Anstellungsbedingungen inklusive Geschäftsfahrzeug.

Bewirb Dich!

Bist Du bereit in die Fussstapfen Deines Vorgängers zu treten und Deinen Teil zum Wachstum beizutragen? Dann freut sich Urs Eberle auf Deine [Online-Bewerbung](#) oder per E-Mail an bewerbung@humanrelations.ch.

**Connecting
and developing**