

Die 1892 gegründete Schaerer AG mit Sitz im schweizerischen Zuchwil gehört zu den weltweit führenden Herstellern vollautomatischer professioneller Kaffeemaschinen. Als Traditionsunternehmen steht die Marke für Schweizer Werte verbunden mit tiefgreifendem Kaffeewissen und für ausserordentliche Flexibilität mit dem Leitgedanken «We love it your way». Dies spiegelt sich im Umgang mit Kundenanfragen und Grossaufträgen sowie im Angebot von kundenspezifischen Produkten und im vielfältig konfigurierbaren Portfolio. Schaerer unterstützt Kunden jeder Grösse weltweit dabei, höchsten Kaffeegenuss zu bieten. Schaerer gehört zum französischen Groupe SEB Konzern. Alle B2B-Marken der Gruppe, neben Schaerer auch WMF (D) und Curtis (USA) sind unter dem Vertriebsdach „SEB PROFESSIONAL“ gebündelt. Wir suchen eine erfahrene Persönlichkeit als

Global Account Manager (m/w/d) 100%

Ihre Aufgaben

- Verantwortlich für die strategische Ausrichtung, Planung, Steuerung und Koordination der globalen Vertriebsaktivitäten zugeteilter Global Accounts sowie Überwachung der Geschäfte in Bezug auf Preise, Verträge, Spezifikationen und Lieferbedingungen
- Verantwortlich für die Planung und Erreichung der Umsatz- und Deckungsbeitragsziele
- Verantwortlich für die Entwicklung von Vorbildern, Prozessen und Modellen für die zukünftige Skalierung der Tätigkeit sowie dem Transfer des Geschäftserfolgs in andere Märkte
- Verantwortlich für die Früherkennung und Verarbeitung von neuen globalen Trends, allgemeinen Marktentwicklungen und Risiken in Bezug auf Global Accounts und über die zugeteilten Marktsegmente
- Aufbau und Pflege persönlicher Netzwerke zur Förderung profitabler Geschäfte mit mittel- und langfristigem Horizont sowie die Vernetzung mit den relevanten Interessengruppen von SEB Professional

Ihr Profil

- Kaufmännische oder technische Grundausbildung mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung, vorzugsweise mit Ausrichtung Marketing oder internationales Management
- Mehrjährige Erfahrung in einer internationalen Verkaufsorganisation, vorzugsweise im Bereich Investitionsgüter und B2B
- Verständnis für komplexe Kundenorganisation und Fähigkeit auf verschiedenen Ebenen zu verhandeln und auf kulturelle Gegebenheiten einzugehen
- Strukturierte und analytische Arbeitsweise, strategische Vision und pragmatisches Handeln
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Gewinnende und überzeugende Persönlichkeit, kontaktfreudig, rhetorisch überzeugend und ergebnisorientiert, hohe Teamfähigkeit
- Bereitschaft zur Reisetätigkeit, d.h. Ihre private Situation erlaubt Ihnen regelmässige Abwesenheiten

Unser attraktives Angebot

Wir bieten Ihnen ein dynamisches Umfeld und die Chance, sich in eine selbständige Aufgabe einzuarbeiten. Sie haben den Freiraum, um Ihre fachlichen, methodischen und sozialen Kompetenzen engagiert zu nutzen und erfolgreich umzusetzen. Ein moderner Arbeitgeber mit fortschrittlichen Arbeitsbedingungen und überdurchschnittlichen Sozialleistungen erwartet Sie an Ihrer neuen Arbeitsstelle.

Interessiert?

Senden Sie Ihre vollständigen elektronischen Bewerbungsunterlagen mit **Angabe Ihrer Lohnvorstellungen und Kündigungsfrist** an: Marietta Salas, Human Resources Manager, personal@schaerer.com