



Key Account Manager (m/w)

Guma macht's! Wir entwickeln und produzieren flüssige Lebensmittel an unserem Standort in Bilten (GL). Mit unseren rund 70 Mitarbeitenden finden wir individuelle Lösungen für unsere namhaften Kunden aus der Lebensmittelbranche.

Zur Erweiterung unserer Verkaufsabteilung suchen wir eine gewinnende, dynamische und vernetzt denkende Persönlichkeit als **Key Account Manager (m/w), 80 bis 100%**.

In dieser vielseitigen Funktion bist du verantwortlich für eine nachhaltige und profitable Weiterentwicklung aller Kunden- und Produktgruppen im zugeteilten Portfolio.

Was du bei uns tust

- Betreuung und strategische Weiterentwicklung von bestehenden Key Accounts
- Erschliessung neuer Kanäle und Akquisition von Neukunden
- Management von Kundenprojekten als direkte Schnittstelle zwischen Markt und Unternehmen
- Enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen Entwicklung, Einkauf, Produktion und Qualität bei der Schaffung von Mehrwerten und Lösungen für unsere Kunden
- Erstellung von Angeboten und Durchführung von Jahresgesprächen und Verhandlungen mit kompletter Umsatz- und Budgetverantwortung

Was du bereits mitbringst

- Abgeschlossene Aus- oder Weiterbildung im betriebswirtschaftlichen Bereich
- Mehrjährige Berufserfahrung und nachweisbare Erfolge im Vertrieb von Lebensmitteln oder in lebensmittelnahen Branchen
- Fundierte Erfahrung in der Leitung von abteilungsübergreifenden Projekten
- Strategische, vernetzte und konzeptionelle Denkweise mit Blick fürs Grosse und Ganze
- Ausgeprägtes Streben nach Chancen und Lösungen
- Souveräne und überzeugende Kommunikation mit hoher Sozialkompetenz

In unserem wachsenden und dynamischen Unternehmen wartet eine zukunftsgerichtete Stelle mit grossem Entwicklungspotenzial und Gestaltungsraum auf dich. Werde Teil unseres motivierten und kompetenten Teams mit einer offenen und sehr kollegialen Unternehmenskultur. Wir freuen uns dich kennenzulernen!

Bitte sende uns deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an hr@guma.ch