



SITECO - Wir übernehmen als innovationsstarkes Unternehmen Verantwortung für das Licht unserer Kunden. Der Erfolg basiert dabei auf der Leidenschaft unserer Mitarbeiter – also genau jener Menschen, die das Licht zu ihnen bringen. Wir schaffen ein wertschätzendes Klima, von dem alle profitieren: Wir, weil Sie in so einem Umfeld die besten Ideen entwickeln. Sie, weil wir Sie bei der Entfaltung Ihres Potenzials gezielt unterstützen. Darum: Bewerben Sie sich noch heute.

## **Key Account Manager Industrie&Office / ganze Schweiz**

In dieser Funktion sind Sie von der Akquise, Beratung, bis hin zur professionellen After-Sales-Betreuung unserer Kunden im Endkunden-Lichtlösungsgeschäft zuständig. Wir wenden uns **explizit** an eine sehr selbstständige, motivierte und belastbare **Persönlichkeit**, welche Leidenschaft und Unternehmergeist mitbringt.

### **Ihre Aufgaben**

- **Kunde.** Akquisition von Neukunden und erfolgreiche Weiterentwicklung des bestehenden Kundennetzwerks.
- **Branche.** Entwicklung und Aufbau von strategischen Beziehungen zu ausgewählten Grosskunden im Industry,- Logistik- und Officebereich
- **Lösung.** Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit bei der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen zur Integration von Kundenbedürfnissen in das Produkt- und Dienstleistungsportfolio von SITECO.
- **Verhandlung.** Führen von erfolgreichen Verkaufs- und Vertragsverhandlungen.
- **Kundenbetreuung.** Erstellung von Key-Account-Plänen zur gezielten, strategischen und unternehmensweiten Kundenansprache & Teilnahme an Kundenveranstaltungen und Messen.
- **Verantwortung.** Eigenverantwortung für Budget und Berichterstattung, Umsetzung von Maßnahmen zur Zielerreichung und Steigerung der Kundenzufriedenheit.

### **Das macht Sie aus**

- **Leidenschaft.** Begeisterung für Vertrieb, Lichtlösungen und Service.
- **Erfahrung.** Vertriebserfahrung in der Leuchten- oder Serviceindustrie, bestenfalls mit einem bereits existierenden Netzwerk im Endkundenbereich
- **Persönlichkeit.** Fähigkeit, sich in einem schnelllebigen, unternehmerischen Umfeld zu entfalten und Einfluss zu nehmen. Multitasking und Prioritätensetzung bei gleichzeitiger Einhaltung von Fristen.
- **Teamfähigkeit.** Ausgeprägte Fähigkeit zur Zusammenarbeit in einem Team mit positiver, überzeugender Kommunikation.
- **Kenntnisse.** Tiefgreifendes operatives Verständnis von Großkundenorganisationen und der Zusammenhänge zwischen verschiedenen Vertriebskanälen in der Beleuchtungsindustrie.
- **Sprachkenntnisse.** Fließende Beherrschung der englischen und deutschen Sprache - jede andere Sprache ist von Vorteil.

### **Was erwartet Sie?**

- Verantwortungsvolle, vielseitige und enorm selbstständige Tätigkeit in einem motivierten Team
- Interessante Kunden und innovative Lösungsprojekte
- Ein angenehmes und kollegiales Arbeitsklima
- Firmenfahrzeug und zeitgemässe Anstellungsbedingungen

**Übernehmen Sie Verantwortung. Werden Sie Teil der SITECO Familie. Wir sind gespannt auf Ihre Bewerbung.**

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich noch heute und senden Ihre Unterlagen an [p.heiz@siteco.ch](mailto:p.heiz@siteco.ch)