

Key Account Manager (m/w)

Job-ID: 00154

Ort: DE- Zürich

Job-Family: Vertrieb

Level: Professional (5-10 Jahre)

Beschäftigungsgrad: 100 %

Unser Auftraggeber ist ein erfolgreiches Finanzdienstleistungsunternehmen mit Sitz in Zürich.

Für die Betreuung der bestehenden Vertragspartner und die Akquisition von neuen Partnern suchen wir eine motivierte, initiative und erfahrene Persönlichkeit.

Aufgaben

- Laufende Akquisition und Betreuung strategischer Key Accounts des Vertragspartnernetzes (ganze Schweiz) sowie Auf- und Weiterausbau der Kontakte zu den Partnern
- Führen von Vertragsverhandlungen auf allen Ebenen sowie Erstellung bzw. Anpassung der Verträge und Sicherstellung der technischen Abwicklung
- Umsetzung der Verkaufsstrategie, Definition und Sicherstellung der Verkaufsprozesse
- Marketingmassnahmen und Aktionen für und mit den Vertragspartnern
- Neukundengewinnung via Vertragspartner
- Schulungen und Präsentationen bei den Vertragspartnern zur Förderung des Produktwissens und zur Steigerung des Kartenumsatzes bzw. der Kartenzahl
- Mitarbeit in bereichsübergreifenden Projekten

Anforderungen

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium (FH)
- Mindestens 10 Jahre Berufserfahrung im Bereich Consulting, Consultative Selling oder im Key Account Management
- Idealerweise bringen Sie eine zusätzliche Fachausbildung im Verkauf (z.B. Eidg. Dipl. Verkaufsleiter) sowie Kenntnisse des Schweizer Kreditkartenmarktes und des Schweizer Detailhandels mit
- Macherpersönlichkeit mit ausgeprägter Sales-Attitüde
- Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise mit Beraterqualitäten
- Verhandlungsgeschick, Überzeugungskraft und Beziehungsmanagement
- Unternehmerisches Denken, Innovationsfreude und eine hohe Begeisterungsfähigkeit
- Stilsichere Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

Kontakt

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Bitte nutzen Sie dazu unser online Bewerbungsformular:
www.selltalentscouts.com/Stellensuche