

Barry Callebaut (www.barry-callebaut.com) ist mit 9000 Angestellten und 4 Mrd CHF Umsatz weltweit führende Herstellerin von Schokoladeprodukten höchster Qualität. Die Gourmet Business Unit erwirtschaftet 25% des Umsatzes der Barry Callebaut Gruppe mit internationalen Marken wie Van Houten, Callebaut, Cacao Barry, Carma und Sicao. Zielmärkte sind Bäckereien, Confiserien und Restaurants. Um den heutigen Sales Director Gourmet zu entlasten und den Markt zügig auszubauen suchen wir einen

Business Development Manager Gourmet

mit Karrierepotenzial

Ihre Aufgaben: In dieser sehr dynamischen Position streben Sie eine konstante Ausweitung der Geschäfte in den Zielmärkten der Gourmet Division an. Über fundierte Marktanalyse und intensiven Kontakt mit bestehenden und potenziellen Kunden identifizieren Sie Opportunitäten für den Absatz von Gourmet Produkten in alle erdenklichen Kanäle in der gesamten Schweiz. Gemeinsam mit dem Marketing und dem lokalen Vertrieb entwickeln und implementieren Sie spezifische Instrumente und Aktivitäten zur Stärkung der Premium Marken Carma und Cacao Barry im gewerblichen Umfeld. Als kreative Unternehmerperson sind Sie Treiber von neuen, profitablen Geschäftsmöglichkeiten und aktives Bindeglied zwischen Gewerbe und Absatzkanälen. Zusammen mit dem Sales Director setzen Sie sich ambitionierte Budgetziele und überwachen sowohl Umsatz als auch Profitabilität.

Ihr Profil: Wir wenden uns an jüngere, sehr selbständige und verkaufsstarke Personen (m/w) mit fundierter kaufmännischer Aus- oder Weiterbildung und dem Potenzial für anspruchsvollere Managementaufgaben. Sie haben mindestens fünf Jahre erfolgreiche Verkaufs- und/oder PM Erfahrung in der Nahrungsmittelindustrie oder in nahe verwandten Gebieten, vorzugsweise bei einem Arbeitgeber internationalen Formats. Sie verstehen das Schweizer Distributionsnetzwerk und die Prinzipien des B2B Geschäfts. Ihr bisheriger Erfolg beruht auf Ihrem unternehmerischen Drive, hoher Überzeugungskraft, Glaubwürdigkeit, persönlichem Charisma und dem Talent, Win-Win Lösungen herbeizuführen. Sie sind ebenso sprachlich talentiert und kommunizieren mindestens sehr gut in Deutsch, Englisch und (mündlich) in Französisch.

Das Angebot: Hier ist eine Aufgabe mit klaren Herausforderungen und ebenso klarem Wachstumspotenzial. Hier können Sie von einem fördernden und fordernden Umfeld profitieren und bei Einsatz, Eignung und Erfolg rasch Ihre Karriere ausbauen. Hohe Selbständigkeit und Eigenverantwortung lässt Ihnen viel unternehmerischen Spielraum für Erfolg und persönliche Entwicklung. Sie vertreten einen renommierten Marktleader mit einem breiten Angebot von Produkten und Dienstleistungen, der sein Marktpotenzial in der Schweiz noch längst nicht ausgeschöpft hat. Sie sind in ein internationales Umfeld eingebettet und mit einem attraktiven Salär- und Benefits Package für Ihre ausserordentlichen Leistungen entlohnt.

Wenn Sie diese Herausforderung begeistert, senden Sie Ihre Bewerbung (Motivationsbrief und Kurz-CV) vorzugsweise elektronisch an 1060@conceptjobs.ch oder per Post an untenstehende Adresse unter Angabe der Referenz 1060. Für Fragen kontaktieren Sie bitte Thomas Hascher. Wir freuen uns auf Sie!