



Und Sie dachten, Schokolade sei einfach nur Schokolade.

Weit gefehlt! Als weltweit führende Herstellerin von Kakao- und Schokoladeprodukten produziert und vermarktet Barry Callebaut eine Vielzahl von speziell auf die individuellen Bedürfnisse von Herstellern von Lebensmitteln, Backwaren und Confiterie sowie für den HoReCa-Bereich entwickelte Produkte, Konzepte und Lösungen. Um den beachtlichen Erfolg im Markt Schweiz noch weiter zu steigern, suchen wir einen hellwachen, innovativ denkenden Unternehmertyp als

Business Development Manager / Key Account Manager Gourmet

Follow the lure of chocolate!

Die Aufgabe: In dieser vielseitigen und anspruchsvollen Aufgabe betreuen und entwickeln Sie bestehende Grosskunden, akquirieren und entwickeln neues Geschäft mit HoReCa-Grossisten und identifizieren und erschliessen Opportunitäten im Einzelhandel und deren Hausbäckereien. In einem sich dynamisch verändernden Markt denken Sie sich ständig in das Geschäft Ihrer Kunden hinein, erspüren, entwickeln und präsentieren auf den Kunden zugeschnittene, mehrwertbringende Konzepte und Lösungen und verhandeln Lieferverträge. Darüber hinaus arbeiten Sie in den internationalen Projektgruppen «Frozen Pastry» und «Decor» mit, entwickeln erfolversprechende Konzepte und erschliessen damit den Schweizer Markt.

Ihr Profil: Für diese Herausforderung suchen wir einen erfolgshungrigen, erfahrenen Top-Profi (m/w), der sich im HoReCa-Geschäft bestens auskennt, einen Macher-Typ mit Ideenreichtum und stark ausgeprägter Unternehmernatur, der sich in diesem Geschäft voll entfalten will und kann. Sie kennen das Wertschöpfungsmodell der Kunden und sind bestens in diesem Marktsegment vernetzt. Sie haben mit Vorteil eine berufliche Grundausbildung als Konditor/Confiseur und haben sich kaufmännisch weitergebildet. Natürlich haben Sie mehrere Jahre nachweisbare Verkaufserfahrung und eine positive Erfolgsbilanz im B2B-Geschäft, sind konzeptionell stark, ein gewiefter Verhandler und erprobt im Projektmanagement. Ausserdem haben Sie gute Englisch- und Französischkenntnisse.

Das Angebot: Diese nicht alltägliche Aufgabe, mit klaren Herausforderungen aber ebenso klarem Erfolgspotential, ist ideal geschaffen für eine intelligente, talentierte Verkaufsperson, welche schon einige Erfolge erzielt hat, jedoch noch längst nicht an ihrem Leistungszenith angekommen ist. Hier haben Sie unternehmerischen Gestaltungs- und Entfaltungsspielraum und können sich die Grundlage für ein weiteres persönliches Wachstum bei einem führenden Global Player schaffen, welcher für die dynamischen Veränderungen des Markts hervorragend positioniert ist. Ein attraktives Salär- und Benefits Package entlohnt Sie für Ihre ausserordentlichen Leistungen.

Wenn Sie diese Herausforderung anspricht, senden Sie uns bitte Ihre Bewerbung in elektronischer Form an 1166@conceptjobs.ch. Für Fragen steht Ihnen Thomas Hascher zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!