

Das Familienunternehmen Schwab-Guillod AG in Müntschemier mit seinen rund 500 Mitarbeitenden sorgt dafür, dass der Schweizer Detailhandel täglich mit frischem Gemüse und frischen Früchten versorgt wird. Frische und Qualität stehen bei den Produkten im Fokus. Die Produkte werden, wenn immer möglich, lokal und national geerntet, ausserhalb der Saison erfolgt der Bezug auch international. Mit einer grossen eigenen Fahrzeugflotte wird eine effiziente Logistik sichergestellt. Wir denken aber auch in zukünftigen Lösungen und betreiben bereits eine Wasserstoff-Tankstelle. In einer Nachfolgelösung suchen wir eine abschlussstarke, kontaktfreudige und leistungsbereite Person (m/w/d) für die

## **Verkaufsleitung (80 – 100%)**

### **AUFGABE**

Du bist verantwortlich für die Bereiche Verkaufssinnendienst sowie das Key Account Management. Zusammen mit dem Leiter Markt erarbeitest du die zukünftige Verkaufsstrategie des Unternehmens. Mit deinem Team stellst du die professionelle Betreuung unserer Kunden aus dem Detailhandel und der Gastronomie sicher. Du kümmerst dich persönlich um unsere Schlüsselkunden und baust unseren Marktanteil kontinuierlich aus. Du hast Freude an der Verbesserung von Prozessen, um unseren Kunden noch bessere Dienstleistungen zu bieten. Dank deiner Markt- und Branchenkenntnisse hilfst du tatkräftig mit bei der Evaluation neuer Produkte und Sortimente.

### **PROFIL**

Du hast eine abgeschlossene Aus- und Weiterbildung im Verkauf oder in der Betriebswirtschaft und hast schon grössere Verkaufsteams erfolgreich geführt. Du bist ein gern gesehener Gesprächspartner und schaffst es, mit Knowhow und Überzeugung, die Türen zu Kunden zu öffnen. Du kennst den Detailhandel und hast idealerweise bereits Lebensmittel verkauft. Die Betreuung von Key Accounts ist dir bestens bekannt und du hast auch schon eine Verkaufsstrategie erarbeitet und umgesetzt. Da wir national tätig sind, sprichst du neben der Muttersprache Deutsch auch Französisch.

### **CHANCE**

Du übernimmst ein erfolgreiches und gut funktionierendes Verkaufsteam sowie ein umfassendes Kundenportfolio. Du hast die Chance, bestehende Prozesse und Abläufe nach deinem Wissen und deiner Erfahrung zu verbessern und die Digitalisierung voranzutreiben. Wir bieten eine langfristige Perspektive in einem nachhaltigen Umfeld mit einer hohen Eigenverantwortung und einer engen Zusammenarbeit mit dem Leiter Markt. Wenn Du Interesse an einer wichtigen Funktion bei einem erfolgreichen Schweizer Unternehmen hast, freuen wir uns auf deine Bewerbung. Bitte schicke deine Bewerbungsunterlagen an die beauftragte Firma Jaehn & Partners Executive Search: [egmont.jaehn@jpes.ch](mailto:egmont.jaehn@jpes.ch). Egmont Jaehn steht dir auch gerne unter 079 799 90 41 für zusätzliche Informationen zur Verfügung.