

Wir sind ein eigenständiges und unabhängiges Unternehmen mit Sitz in der Schweiz und Deutschland. Wir unterstützen die Papier- und Prozessindustrie in Zentral- und Westeuropa mit chemischen, biologischen und physikalischen Produkten. Unsere Kunden schätzen unsere innovativen Problemlösungen, zukunftsweisenden, eigenen Formulierungen und die dazugehörige, intensive Anwendungsberatung und Service - immer fokussiert auf Produktivitätssteigerung.

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung für unser Verkaufsteam:

Key Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Betreuung, Verantwortung und Weiterentwicklung unserer nationalen und internationalen Grosskunden
- Aktive Mitgestaltung und Umsetzung von Vertriebszielen
- Verantwortung für die Kundenberatung, die Konzept- und Angebotserstellung bis hin zur erfolgreichen Projektumsetzung
- Präzise Erfassung der Anforderungen und Ziele der Kunden und die Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfelds
- Die bestehenden Kundenbeziehungen pflegen und ausbauen und dabei die Interessen intern und extern wahren
- Coaching und kooperative Führung der im Projekt aktiven Kollegen
- Direkte Rapportierung an den Business Director Paper
- Führung von strategischen Kundengesprächen und Vorbereitung von Projekten vor Ort
- Identifikation und Akquisition neuer, potentieller Kunden in enger Abstimmung mit dem Business Director Paper
- Budgetverantwortung und Vertriebs-Reporting
- Entwicklung eines länder- und gebietsübergreifenden Verständnisses und Positionierung der Servophil Leistungspalette zur bestmöglichen Lösungsfindung und Wertschöpfung für unsere Kunden

Ihr Profil

- Studium oder Ausbildung mit naturwissenschaftlichem oder chemisch-technischen Hintergrund oder gleichwertige papiertechnologische Qualifikation
- Mehrjährige Vertriebserfahrung und Account Management von Service- und beratungsintensiven Spezialchemikalien im Umfeld der Papier- oder Karton produzierenden Industrie
- Professionelle Vertriebsmethodenkompetenz sowie Durchsetzungsvermögen und Teamfähigkeit
- Sie verwenden Ihre emotionelle Intelligenz beim Coaching, leben einen kooperativen Führungsstil und haben eine „Hands-on Mentalität“.
- Ausgeprägte und offene Kommunikationsfähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Professionelles Auftreten und ein hohes Mass an Eigenverantwortung
- Flexibilität sowie Reisebereitschaft innerhalb Europas
- Hohe Motivation, Kreativität und ausgeprägtes Interesse an Menschen und die Leidenschaft, einen Markt zu entwickeln
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft 365 Produkten
- Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift

Wir bieten:

- eine abwechslungsreiche und interessante Tätigkeit in einem dynamischen Team
- viel Eigenverantwortung und Handlungsspielraum
- arbeiten im Homeoffice
- Firmenwagen

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen - bitte senden an:

Servophil AG | Claudia Ertl | Bösch 73 | CH-6331 Hünenberg | <mailto:claudia.ertl@servophil.ch>