



Die Viessmann Group (www.viessmann.com) ist einer der international führenden Hersteller von Heiz-, Industrie- und Kühlsystemen. Die Viessmann Group entwickelt und produziert innovative Produkte und Systemlösungen und verfügt über eine weltweite Vertriebs- und Serviceorganisation. In der Schweiz ist die Firma an sechs verschiedenen Standorten seit vielen Jahren erfolgreich im Markt tätig.

Wir suchen einen engagierten:

National Key Account Manager (m/w)

Ihr Aufgabengebiet

- Selbständige Betreuung und Ausbau des Kundenportfolios von nationalen Key Accounts, inkl. Budgetverantwortung in der ganzen Schweiz
- Führen von Jahresgesprächen und komplexen Vertragsverhandlungen
- Evaluation und Gewinnung von Neukunden
- Gewinnung von Schlüsselprojekten bei Grosskunden
- Stetige Beobachtung der Marktsituation und Erkennen von Trends
- Erstellen von Analysen zur Sicherstellung der positiven Marktentwicklung
- Implementierung von Marketingmassnahmen zur Umsatzsteigerung
- Regelmässiger Austausch mit dem Vertriebsteam und den Regionalen Verkaufsleitern

Ihre Qualifikationen

Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene technische Berufsausbildung mit entsprechender Weiterbildung idealerweise in der Gebäudetechnik. Mehrjährige Verkaufs-/Key Account Managererfahrung in der HLK Branche, gute MS-Office-Kenntnisse sowie ein gültiger Führerausweis sind zwingend.

Wir suchen eine kommunikations-, verhandlungs- und abschlussstarke Persönlichkeit mit ausgeprägten konzeptionellen und analytischen Fähigkeiten. Eine hohe Lern- und Weiterentwicklungsbereitschaft zeichnet Sie aus. Sie beherrschen die deutsche Sprache in Wort und Schrift. Gute Englisch- und Französischkenntnisse sind von Vorteil.

Ihre Bewerbung

Wenn Ihr Profil unseren Bedürfnissen entspricht, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

