



## Head of Sales / Verkaufsleiter:in

**Sie führen Ihr Team als Vorbild zu Spitzenleistungen und verstehen es, sich nah am Markt zu bewegen, zu begeistern und zu motivieren.**

Wir vertreten eine grössere KMU, die mit Ihren Mitarbeitenden in der Schweiz hervorragende Produkte für den Lebensmittelmarkt herstellt. Sie ist damit in der Schweiz in allen Vertriebskanälen (Retail und Foodservice) überdurchschnittlich gut präsent. Das Erfolgsrezept heisst Innovationskraft, Kundennähe, Qualität sowie Verlässlichkeit. Dies ist nur mit kompetenten und motivierten Mitarbeitenden zu erreichen, die sich mit dem Betrieb und der Werthaltung identifizieren. Um das bestehende Team zu ergänzen sind wir beauftragt worden eine Kader-Persönlichkeit als

### Head of Sales / Verkaufsleiter:in

zu finden. In Ihrer Rolle übernehmen Sie eine Vielzahl spannender Aufgaben. Zu Ihren Hauptverantwortlichkeiten zählt die strategische und operative Führung des Bereiches Verkauf. Sie unterstützen und fördern Ihr Verkaufsteam, um gemeinsam erfolgreiche Kundenbeziehungen aufzubauen und weiterzuentwickeln. Des Weiteren gehört die aktive Betreuung der nationalen Top Key Accounts im Retail- und Food-Service-Bereich zu Ihren Kernaufgaben. Sie sind Anlaufstelle für wichtige Kunden und stehen ihnen bei allen Anliegen und Anforderungen zur Seite. Als Head of Sales sind Sie ausserdem für die Erstellung, Umsetzung und Kontrolle sämtlicher Aktivitätspläne und Budgets zuständig. Sie analysieren die Bedürfnisse des Marktes und entwickeln massgeschneiderte Angebote und Dienstleistungen, um langfristige und erfolgreiche Geschäftsabschlüsse zu erzielen.

Für diese Position setzen wir einen betriebswirtschaftlichen Abschluss (Uni/FH) oder eine vergleichbare Ausbildung voraus. Darüber hinaus verfügen Sie über eine erfolgreiche, mehrjährige Erfahrung als Verkaufsleiter:in oder Key Account Manager:in in der Konsumgüterbranche (idealerweise Lebensmittelbranche) mit Kundenverantwortung im Retail und/oder Foodservice. Sie zeichnen sich durch Ihre Selbstständigkeit aus, sind jedoch auch teamorientiert und offen für den Austausch und die Weiterentwicklung von Ideen. Sie erkennen Kundenbedürfnisse und pflegen zu Ihren Kunden eine angenehme und nachhaltige Geschäftsbeziehung. Zu Ihren Stärken gehören eine gesunde Portion Durchsetzungsvermögen, Überzeugungskraft, Verhandlungsgeschick, kommunikatives Verhalten und der Wille, Überdurchschnittliches zu leisten. Sie beherrschen Deutsch als Muttersprache und verfügen über Französisch- und Englischkenntnisse. Die Aufgabe ist mit Reisetätigkeit verbunden. Ein optimaler Wohnort wäre daher in der Region Bern/Mittelland von Vorteil.

Wenn Sie bereit sind, Ihre Karriere voranzutreiben und Teil eines erfolgreichen Teams zu werden, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Kontakt: Jean-Pierre von Burg  
Eric Kuhn

**Arbeitsort: Mittelland**  
**Pensum: 100 %**

**JÖRG LIENERT AG BERN**  
Neuengasse 5  
CH-3011 Bern  
Telefon 031 311 44 66  
[bern@joerg-lienert.ch](mailto:bern@joerg-lienert.ch)  
[www.joerg-lienert.ch](http://www.joerg-lienert.ch)

Luzern, Aarau, Basel, Bern, Zug, Zürich

**JÖRG LIENERT**