

Unser Auftraggeber, die DANNEMANN Group (www.dannemann.com) ist ein inhabergeführtes Schweizer Unternehmen mit Tabakexpertise seit 1864. Die Passion und das Engagement haben den führenden Cigarillohersteller weltweit erfolgreich gemacht. Innovation und stetige Qualitätsverbesserung sind ein fester Bestandteil der langfristigen Geschäftsstrategie. Der Fokus liegt darin, starke Marken für Premium Cigarillos weiter auf- und auszubauen. Mehr als 5000 Mitarbeitende verfolgen dasselbe Ziel:
«Smiling consumers, loyal to our brands.»

Für dieses spannende Unternehmen suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit hoher Reisebereitschaft als

NATIONAL SALES MANAGER 100 %

Was du bewegst

- Strategische Konzeption, Planung, Umsetzung sowie Kontrolle der Verkaufs- und Marktbearbeitungsmassnahmen, dazu gehört auch die Identifizierung neuer Business Opportunities
- Reporting, Controlling, Marktanalysen sowie Definition und Umsetzung der relevanten KPI's (z. B. Vertrieb, Platzierungen, Aktivierung, Budget) als auch Mitwirkung an der Gesamtstrategie als Teil des Schweizer Führungsteams
- Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen sowie potenzielle Entwicklung von entsprechenden Massnahmen
- Hohe Schnittstellen-Funktion national wie international sowie externer Stakeholder
- Verantwortlich für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Aussendienstes und Wachstums, aktiver und eigenständiger Aufbau einer zukunftsorientierten Aussendienstorganisation
- Operatives und situatives Leadership-Management, Ansprechpartner, Coach, Mentor sowie Sparringpartner der Aussendienst-Crew und verantwortlich für die Nachfolgeplanung und Nachwuchsförderung

Was du mitbringst

- Bachelor oder Master Degree in Vertrieb / Marketing oder fundierte verkaufsorientierte Weiterbildung
- Langjährige Berufserfahrung im Verkauf (Sales Development, Regionalverkaufsleiter) mit mind. 3 Jahren Führungserfahrung
- Leistungsnachweis im Schweizer Markt für Consumer Goods / FMCG ist ein absolutes «Must-have»
- Authentische, motivierende, sympathische und moderne Leadership-Persönlichkeit
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie starke kommunikative Skills
- Verhandlungssicher in Deutsch / Englisch, sowie Französisch konversationsicher

Wir freuen uns auf deine kompletten Bewerbungsunterlagen auf info@headsforbrands.ch
Deine Ansprechpartnerin: Nadine Leuenberger

HEADS FOR BRANDS GMBH
Executive Retail & Brands Consulting
headsforbrands.ch

get in touch:

