

Wir sind ein erfolgreiches Schweizer Familienunternehmen in Dübendorf, welches Arzneimittel, Medizinprodukte und Nahrungsergänzungsmittel in der Schweiz vertreibt. Unsere flexible Struktur, unser ausgeprägtes Qualitätsverständnis und die hohe Fachkompetenz in allen Bereichen machen uns zu einem idealen Partner für Ärzte, Apotheken, Drogerien und Spitäler.

Wir entwickeln uns weiter – vielleicht sind genau **Sie** das nächste wichtige fehlende Glied dabei. Per **sofort oder nach Vereinbarung** suchen wir eine neugierige, strukturierte und engagierte Persönlichkeit als

## **Key Account Manager m/w/d 100%** **Drogerien & Apotheken (Gruppen / Ketten) ganze Schweiz**

### **Ihre Aufgaben:**

In dieser Rolle fokussieren Sie sich zu Beginn auf den organisatorischen und koordinativen Bereich und entwickeln sich schrittweise in Richtung vollumfängliches Key Account Management weiter:

- Planung, Organisation, Koordination und Umsetzung der vereinbarten Key Account-Aktivitäten in enger Zusammenarbeit mit dem Verkauf, Marketing und unseren Kunden
- Verantwortung für sämtliche administrativen Aufgaben rund um die Key Accounts
- Vorbereitung sowie Teilnahme an Kundengesprächen, Vertrags- und Konditionsverhandlungen. Mit unserer Unterstützung übernehmen Sie laufend mehr Verantwortung, mit dem Ziel, diese Verhandlungen künftig selbstständig zu führen.
- Analyse relevanter Kennzahlen zur Erreichung definierter Umsatz- und Ertragsziele
- Mitwirkung bei der Umsetzung sowie Weiterentwicklung kundenbezogener Prozesse und Strukturen

### **Ihr Profil:**

- Grundausbildung als Drogist:in, Fachfrau/-mann Apotheke oder Kauffrau/-mann
- Weiterbildung im Marketing
- Erfahrung im OTC-Bereich (Drogerie, Apotheke, OTC-Industrie, Gruppen/Ketten)
- Ausgeprägtes Organisationsgeschick sowie sehr gute administrative und analytische Fähigkeiten
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten in Deutsch und Französisch
- Strukturierte, selbständige und zielorientierte Arbeitsweise mit hoher Kundenorientierung
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie ERP-, CRM- und BI-Systemen
- Ausgeprägter Wille, Verantwortung zu übernehmen und sich fachlich wie persönlich weiterzuentwickeln

### **Wir bieten:**

- Eine verantwortungsvolle Position mit klarer Entwicklungsperspektive im Key Account Management
- Eine strukturierte Einführung und gezielte Weiterentwicklung
- Ein dynamisches Umfeld mit viel Gestaltungsspielraum
- Eine kollegiale, engagierte und wertschätzende Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen
- Ein stabiles Unternehmen mit klarer Marktposition
- Sehr gute Sozialleistungen sowie moderne Anstellungsbedingungen

Hat sich ihr Puls beim Lesen erhöht, erkennen Sie sich in diesem Profil? Dann brennen wir darauf Sie kennenzulernen. Nehmen Sie noch heute Kontakt mit uns auf und senden uns ihre aussagekräftige und vollständige Bewerbung (CV, Zeugnisse und Diplome) per Mail an [jobs@biomed.ch](mailto:jobs@biomed.ch). Wir freuen uns auf Sie! Direktbewerbungen werden vorrangig behandelt.