

Unser Geheim-
rezept ist nicht
geheim. **Es ist
Team Work.**



Wer wir sind:

Blühst du in einem starken Team auf? Möchtest du dich weiterentwickeln und im Lebensmittelsektor mit Passion für Nachhaltigkeit vorwärtskommen? Dann könntest du die spezielle Zutat zu unserem Aussendienst Team in der Westschweiz sein.

Die Intersnack Gruppe ist ein führender Hersteller von salzigen Snacks in ganz Europa. Mit Begeisterung bereichern wir den Alltag der Menschen mit 'happy snacking moments'. Seit 1994 sind wir mit der eigenen Marketing-, Vertriebs- und Distributionsgesellschaft in der Schweiz aktiv. Wir sind stolz darauf, dank Produkten höchster Qualität und international bekannter Marken, auch in der Schweiz zu den Marktführern zu gehören.

Unsere Stärke beruht darin, gleichzeitig richtig schweizerisch und wirklich international zu sein. Weil unser Unternehmen in Privatbesitz ist, können wir mit einer langfristigen Perspektive handeln und uns für eine nachhaltigere Welt einsetzen.

Bei Intersnack hegen und pflegen wir einen ausserordentlichen Team Spirit. Wir fordern uns

gegenseitig heraus, besser zu werden und befähigen unsere Mitarbeitenden, Eigenverantwortung zu übernehmen. Aus Erfahrung wissen wir, dass ein grosser Player nur wird, wer ein Team Player ist.

Wenn du eine echte Karriere anstrebst, wähle einen Ort wo du wertgeschätzt und unterstützt wirst.

Wen wir suchen:

Aussendienstmitarbeiter Westschweiz - Intersnack Switzerland - Corminboeuf/Freiburg - w/m/d - 100%

Warum wir dich suchen:

Du berichtest an den Head of Field Sales Force & Senior Key Account Manager und Du wirst im Aussendienst die Westschweiz betreuen, sowie einzelne organisierte Grossisten und regionale Kunden im Account Management.

Was du tun wirst:

- Verhandeln & Erstellen von 2. Verkaufspunkten für zusätzliche Visibilität von Intersnack Produkten im Handel
- Eigenständiges Management des Kundenportfolios inklusive Verantwortung für Umsatz- & Profitabilitätswachstum
- Platzieren von Displays sämtlicher Intersnack Marken gemäss Priorisierung
- Betreuung von selektiven Grossisten und/ oder regionalen Kunden sowie Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Generieren und beeinflussen von Aktionsvorbestellungen und Teilnahme an vereinzelten Key-Account Messen
- Kontrolle des Sortiments und der Distribution im Regal und am 2. Verkaufspunkt
- Aufnehmen und Korrigieren von Regallücken (out-of-stocks)
- Unterstützen der Einführung von Neuheiten und des Distributionsaufbaus
- Pflegen einer langfristigen Partnerschaft und Steigern von Kundenbindung und -zufriedenheit

Was bringst du mit?

- BWL Studium oder abgeschlossene Berufslehre mit Weiterbildung im Verkauf
- FMCG Erfahrung im Detailhandel CH, idealerweise mit Gebietskenntnis der Westschweiz
- Führerschein für die Betreuung der Kunden im Aussendienst
- Sehr gute Menschenkenntnis, Eigenverantwortung & Proaktivität
- Freude am Verkauf sowie gutes mündliches & schriftliches Ausdrucksvermögen
- Analytische, planerische und organisatorische Fähigkeiten
- Verhandlungssicher in Französisch und sehr gute Deutschkenntnisse
- Gute MS Office Kenntnisse

Was wir offerieren:

- Eine Aussendienststelle in der Westschweiz mit der Betreuung selektiver, organisierter Kunden
- Eine vielseitige, verantwortungs- und anspruchsvolle Herausforderung im Verkauf
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit den zugehörigen Kompetenzen und den Vertrieb toller Marken/ Produkte
- Moderne Per-Du-Kultur: offenes und anspruchsvolles Zusammenarbeiten
- Eine zeitgemässe Entlohnung mit attraktiven Nebenleistungen, z.B. Firmenwagen zur privaten Nutzung

Unsere Werte sind wichtig für unsere Arbeit und definieren unsere Kultur.

Wir handeln unternehmerisch.

Wir denken verantwortlich.

Wir wachsen gemeinsam.

Wertschätzung, eigenverantwortliches Denken, Respekt und Fairness bilden die Basis der guten Zusammenarbeit bei Intersnack. Wir unterstützen alle Mitarbeitenden zur Verwirklichung ihrer Ziele.

Jetzt bewerben

Kontakt

Aurelia Mélois-Pfanner

HR Business Partner

amelois-pfanner@intersnack.ch

Wir freuen uns auf dich!

