

## Vom Key Account Manager zum CFO, auch das gibt es!

2005 wurden wir beauftragt, einen Key Account Manager zu suchen, der über weiteres Potential verfügen sollte. Zu diesem Zeitpunkt war eine Weiterentwicklung im Verkauf vorgesehen. Die zu betreuenden Kunden waren im Automobilumfeld tätig und so war eine technische Ausbildung von Vorteil. Wir fanden einen jungen, ambitionierten und hochmotivierten Menschen, der über eine technische Grundausbildung (Automechaniker, Diagnostiker) aber auch bereits eine Weiterbildung zum Betriebsökonom HWV verfügte. Dies stellte eine ideale Ausgangslage für eine Aufgabe dar, bei der betriebswirtschaftliches Denken gefordert war.

Die weitere Karriere fand dann allerdings in einem anderen Bereich statt. Denn anstatt im Verkauf höhere Aufgaben zu übernehmen stellte er fest, dass ihn die Zahlenwelt immer stärker interessierte und herausforderte. Mit weiteren Ausbildungen konnte er sich die Grundlage schaffen, die es ermöglichte, dass er schlussendlich zum CFO der Firmengruppe befördert wurde.

Was für eine Karriere! Obschon wir überzeugt sind, dass auch wir einen Teil dazu beigetragen haben, ist es natürlich vor allem der Verdienst dieses Mitarbeitenden, dass er kontinuierlich an seinem Ziel gearbeitet hat und damit sehr viel Ausdauer und Willenskraft unter Beweis stellte. Eine schöne Geschichte mit einem Happy End für alle Beteiligten.

Meine Mandantin ist eine erfolgreiche, stark wachsende und innovative Produktionsunternehmung mit Sitz im Mittelland. Das Unternehmen hat erstklassig positionierte Marken im Premium-Bereich und ambitionierte Ziele. Um diese zu erreichen braucht sie einen (m/w)

### **Key Account Manager** mit Entwicklungspotential Automobilbereich

Sie betreuen und akquirieren Key Accounts wie zum Beispiel PKW-Importeure, Garagen-Gruppen, Einkaufsvereinigungen und bedeutende Kunden mit grossen PKW-Flotten in der ganzen Schweiz. Damit verbunden sind regelmässige Besuche und Verhandlungen bei aktiven und potentiellen Schlüsselkunden, eine klare Budget-Verantwortung sowie verkaufsfördernde Massnahmen. Dabei unterstützt Sie ein aktives und dynamisches Marketingteam. Qualitativ erstklassige Produkte und eine innovative Forschung & Entwicklung ermöglichen es, Mitbewerber herauszufordern und Marktanteile zu gewinnen. In dieser verantwortungsvollen Kaderstelle rapportieren Sie dem GL-Mitglied Marketing & Verkauf.

Sind Sie ein Verkaufsprofi mit langjähriger Erfahrung und entsprechendem Erfolgsausweis (vorzugsweise Automobilbereich o.ä.) im Alter von 32 bis 45 Jahren? Haben Sie eine fundierte Weiterbildung (eidg. dipl. Verkaufs- oder Marketingleiter, Betriebswirtschafter FH o.ä.) und sind verhandlungssicher in Deutsch und Französisch, evt. Englisch? Besitzen Sie ein technisches Verständnis und sind extrovertiert, kommunikativ und kontaktfreudig aber auch analytisch und konzeptuell? Können Sie langfristige Kundenbeziehungen auf- und ausbauen? Besitzen Sie Führungsqualitäten und suchen eine Position mit attraktiven Entwicklungsperspektiven?

Interessiert? Rufen Sie Matthias Brägger an oder senden/mailen Sie Ihre Unterlagen an

Enzenried 5, CH-8008 Zürich  
T 044 918 44 22, F 044 918 45 22  
info@matthiasbraegger.com  
www.matthiasbraegger.com

**MATTHIAS  
BRÄGGER**  
MANAGEMENTBERATUNG