

From Key Account Manager to CFO

In 2005, we were commissioned to look for a key account manager with potential. At this time, a further development in the sales area was planned. The customers to be cared for were active in the automotive industry, so technical education was an advantage. We found a young, ambitious and highly motivated man, who had a basic technical education (car mechanic, diagnostician) but also a further education in business management. This represented an ideal starting point for a task in which financial management was required.

The further career then took place in another area. Because instead of taking on higher tasks in sales, he found that the world of financials challenged him more and with a further education, he was able to create the basis that made it possible for him to be finally promoted to CFO of the group.

What a career! Although we are convinced that we too have contributed to this, it is of course above all the merit of this employee that he has continuously worked towards his goal and thus demonstrated a great deal of perseverance and motivation. A nice story with a happy ending for all involved.

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