

## Key Account Manager | Aussendienst

KANDIDATEN-NR. 1818.01.k19123

<i>HEUTIGE/LETZTE FUNKTION</i>	Verantwortlicher Neukundenimplementierung und Business Development Manager
<i>AUS/WEITERBILDUNGEN</i>	Diverse Kurse im Segment Verkauf, Qualitätsmanagement und Superuser IT-Programme
<i>AUSBILDUNG/STUDIUM</i>	Speditionskaufmann
<i>GRUND ZUR STELLENSUCHE</i>	Wirtschaftliche Kündigung
<i>STELLENWUNSCH</i>	Key Account Manager, Aussendienst Gerne mit Führungs- oder Fachverantwortung
<i>WUNSCHARBEITSORT</i>	Raum Basel, Baselland
<i>ANSTELLUNGSART</i>	Festanstellung
<i>ARBEITSPENSUM</i>	100%
<i>BERUFSERFAHRUNGEN</i>	<p>Customer Implementation Manager und interne Schulungen (ca. 4 Jahre)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verantwortung Implementierung von Neukunden (Globale und Schweizer-Kunden)</li> <li>- Überwachung und Umsetzung der Kundenanforderungen</li> <li>- Verantwortung und Durchführung des globalen Schulungsprogramms</li> <li>- Organisation der Kurse</li> <li>- Budgetverantwortung für das Schulungsprogramm</li> <li>- Master Data Management</li> <li>- Systemimplementierung und End-user Training</li> </ul> <p>Berufserfahrung als KAM und Aussendienst Spedition (ca. 20 Jahre):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Neuakquisition, Kundenpflege und Betreuung</li> <li>- Key Account Management</li> <li>- Tender Management und Kundenofferten</li> <li>- Betreuung der Kunden an Messen</li> <li>- Ausarbeitung globaler Logistik- und Distributionskonzepte</li> <li>- Aufbau neuer Märkte (Osteuropa und Portugal)</li> <li>- Erstellung von Kundenofferten</li> <li>- Verkaufsaktionen im In- und Ausland</li> <li>- Verkauf und Kundenbetreuung ganz Europa</li> <li>- Offerten Kalkulation Land-, Luft- und Seefracht</li> <li>- Bearbeitung von Tendern und Erstellen von Präsentationen</li> </ul>
<i>Führungserfahrung</i>	Verantwortung über 6 bis 8 Mitarbeiter, operative und personelle Führung

### Informatikkenntnisse

	Expertin/Experte	Sehr gut	Fortgeschritten	Erw. Grundkenntnisse	Grundkenntnisse	Zertifikat / Diplom
- Word	X					
- Excel	X					
- PowerPoint	X					
- Outlook	X					
- Internet	X					
- SAP	X					
- AS400	X					

### Sprachkenntnisse

	Muttersprache	Verhandlungssicher	Sehr gut	Fortgeschritten	Grundkenntnisse	Sprachaufenthalt / Diplom
- Deutsch	mündlich	X				
	schriftlich	X				
- Englisch	mündlich	X				
	schriftlich	X				
- Französisch	mündlich			X		
	schriftlich				X	
- Italienisch	mündlich				X	
	schriftlich					
- Portugiesisch	mündlich				X	
	schriftlich					
- Spanisch	mündlich	X				
	schriftlich	X				

### STÄRKEN / SCHWÄCHEN

Der Kandidat ist eine offene, ehrliche und positiv eingestellte Person. Als seine Stärken nennt er seine Fachkenntnisse, seine Belastbarkeit und seine rasche Auffassungsgabe. Der aktuelle Arbeitgeber attestiert ihm eine organisierte und engagierte Arbeitsweise und eine flexible Art. Er sagt von sich, dass er manchmal etwas zur Ungeduld neige, wenn es nicht "vorwärts geht".

### GEHALTSVORSTELLUNG

Nach Absprache

### VERFÜGBARKEIT

Ab 1. April 2018

### EINDRUCK DES PERSONALBERATERS

Ich habe den Bewerber im persönlichen Gespräch als selbstbewusste, interessierte und pflichtbewusste Person kennen gelernt.

Pro+/Kontra- zu Stellenvakanzen:  
 + Gelernter Speditionskaufmann  
 + Langjährige Erfahrung KAM/Sales  
 + Sprachen CH-D/E/Span./  
 - Verfügbarkeit

Bei Interesse freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme. Gerne sende ich Ihnen in Absprache mit dem Kandidaten sein Gesamtdossier zur unverbindlichen Ansicht zu.

*ANSPRECHPERSON*

Pervivo AG, Hohenrainstrasse 10, , 4133 Pratteln  
Herr Moritz Blaser, , mb@pervivo.ch