

## Account Manager | KAM | Aussendienstmitarbeiter

KANDIDATEN-NR. 1820.05.k20620

*HEUTIGE/LETZTE FUNKTION* Account Manager Spedition

*AUSBILDUNG/STUDIUM* Schifffahrtskaufmann

*GRUND ZUR STELLENSUCHE* Wirtschaftliche Kündigung

*STELLENWUNSCH* KAM, Account Manager Spedition, Aussendienst oder Innendienst

*WUNSCHARBEITSORT* Region Basel ODER Zürich

*ANSTELLUNGSART* Festanstellung

*ARBEITSPENSUM* 100%

*BERUFSERFAHRUNGEN* Als KAM, Account Manager, Sales (ca. 25 Jahre):

- Verkauf / Geschäftsentwicklung und Ausbau von Neu- und Bestandskunden
- Neukunden Akquisition
- Kundenbesuche, Kundenmeetings
- Einkauf und Verhandlung mit Transportdienstleistern
- Bedarfsanalyse und Erstellung einer massgeschneiderten Lösung
- Geschäftsimplementierung / Auftritt als Schnittstelle zwischen dem Kunden und OPS
- Qualitätssicherungsmaßnahmen in Zusammenarbeit mit den Kunden und QM
- Schnittstelle zwischen den Kunden und allen konzernrelevanten Abteilungen
- Gestaltung und Entwicklung von Business Plänen für Ausschreibungen, Tender Management
- Messebesuche

### Informatikkenntnisse

|               |  | Expertin/Experte | Sehr gut | Fortgeschritten | Erw. Grundkenntnisse | Grundkenntnisse | Zertifikat / Diplom |
|---------------|--|------------------|----------|-----------------|----------------------|-----------------|---------------------|
| - Word        |  | X                |          |                 |                      |                 |                     |
| - Excel       |  | X                |          |                 |                      |                 |                     |
| - PowerPoint  |  | X                |          |                 |                      |                 |                     |
| - Outlook     |  | X                |          |                 |                      |                 |                     |
| - Lotus Notes |  | X                |          |                 |                      |                 |                     |
| - Internet    |  | X                |          |                 |                      |                 |                     |
| - SAP         |  |                  |          | X               |                      |                 |                     |
| - CRM         |  | X                |          |                 |                      |                 |                     |

### Sprachkenntnisse

|            |             | Muttersprache | Verhandlungssicher | Sehr gut | Fortgeschritten | Grundkenntnisse | Sprachaufenthalt / Diplom |
|------------|-------------|---------------|--------------------|----------|-----------------|-----------------|---------------------------|
| - Deutsch  | mündlich    | X             |                    |          |                 |                 |                           |
|            | schriftlich | X             |                    |          |                 |                 |                           |
| - Englisch | mündlich    |               | X                  |          |                 |                 |                           |
|            | schriftlich |               | X                  |          |                 |                 |                           |

### STÄRKEN / SCHWÄCHEN

Der Kandidat ist eine flexible, lösungsorientierte und kommunikative Person. Als seine Stärken nennt er seine Freude an Netzwerkaktivitäten, seine kundenorientierte Denk-/Handlungsweise und seine diplomatische, empathische Art. Er sagt von sich, dass er manchmal etwas direkt sein könne.

### GEHALTSVORSTELLUNG

Ca. CHF 7000.- x13 (+ Geschäftswagen)

### VERFÜGBARKEIT

Per sofort oder nach Vereinbarung

### EINDRUCK DES PERSONALBERATERS

Ich habe den Bewerber als interessierte, offene und aufgestellte Person kennen gelernt.

### ANSPRECHPERSON

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