



Unsere Kundin ist ein etabliertes, wachstumsorientiertes Unternehmen im B2B-Dienstleistungs-umfeld mit Sitz in der **Deutschschweiz**. Für diese suchen wir eine initiative, kommunikationsstarke und vertriebsnahe Persönlichkeit als

Key Account Manager Automobilgewerbe

In dieser Funktion übernehmen Sie die Betreuung, Entwicklung und nachhaltige Bindung anspruchsvoller Geschäftskunden. Sie bewegen sich an der Schnittstelle zwischen Kunden, internen Fachbereichen und marktorientierter Weiterentwicklung und tragen wesentlich zur Qualität der Zusammenarbeit und zur Kundenzufriedenheit bei.

Ihre Aufgaben

- Betreuung, Entwicklung und Gewinnung von Geschäftskunden
- Persönliche und intensive Begleitung neuer Kunden beim Einstieg und bei der Einführung in Prozesse, Standards und Arbeitsweisen
- Sicherstellung einer hohen Qualität in der Umsetzung und Abwicklung kundenbezogener Prozesse
- Regelmässige persönliche Kontakte und Besuche bei Kunden in der ganzen Schweiz
- Beratung der Kunden mit dem Ziel, Abläufe und Ergebnisse laufend zu verbessern
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen wie Verkauf, Support, Produktmanagement und Geschäftsleitung
- Aufnahme von Kundenbedürfnissen sowie Einbringen von Marktfeedback und Optimierungsvorschlägen
- Aufbau und Pflege langfristiger, vertrauensvoller Kundenbeziehungen auf verschiedenen Ansprechpartner-Ebenen

Ihr Profil

- Mehrjährige Erfahrung in einer kundenorientierten Funktion im B2B-Umfeld
- Ausgeprägtes Verständnis für betriebliche Abläufe, Kundenbedürfnisse und kommerzielle Zusammenhänge
- Sicheres Auftreten gegenüber Entscheidungsträgern, kombiniert mit Bodenhaftung und Nähe zu operativen Ansprechpartnern
- Hohe Affinität zu digitalen Arbeitsmitteln, Anwendungen und Prozessen
- Erfahrung in Einführung, Schulung, Beratung oder Entwicklung von Kundenbeziehungen von Vorteil
- Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz
- Deutsch fließend, Französisch sehr gut; weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil

Das erwartet Sie

- Eine vielseitige Schlüsselrolle mit direktem Einfluss auf die Entwicklung wichtiger Kundenbeziehungen
- Eine abwechslungsreiche Aufgabe zwischen Kundenkontakt, Beratung, Schulung und Weiterentwicklung
- Kurze Entscheidungswege und ein professionelles, dynamisches Umfeld
- Moderne Arbeitsmittel sowie zeitgemässe und flexible Arbeitsbedingungen mit Homeoffice-Möglichkeit
- Ein kollegiales Team und ein Unternehmen mit hoher Kundenorientierung und digitaler Ausrichtung

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto, die Sie uns unter Angabe der **Referenznummer 26-2188** per E-Mail an bewerbung@propers.ch zustellen. Diskretion ist für uns oberstes Gebot; deshalb behandeln wir auch Ihre Unterlagen unter Berücksichtigung dieses Anspruches. Für weitere Auskünfte steht Ihnen der zuständige Berater, Herr Beat Hebeisen, unter der Nummer **034 420 01 29** gerne zur Verfügung.