



Die Fritz Meyer Holding AG ist ein Basler Traditionsunternehmen mit 150-jähriger Geschichte und ist unter anderem in den Geschäftsbereichen Immobilien, Tankstellen und Dienstleistung tätig. Die Tochtergesellschaft E. Schenk ist der kompetente Partner in Sachen Heizöl und Treibstoffe für die Region.

Für die gezielte Betreuung unserer Schlüsselkunden, suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung einen motivierten

### **Key Account Manager 80 - 100% (w/m/d)**

In dieser Position sind Sie verantwortlich für die Entwicklung und Pflege langfristiger Beziehungen zu unseren wichtigsten Kunden.

Im Wesentlichen sind Sie für folgende Aufgaben verantwortlich:

- Betreuung eines festgelegten Portfolios an Schlüsselkunden und Aufbau langfristiger Beziehungen
- Identifizierung von Cross-Selling- und Upselling-Möglichkeiten bei bestehenden Kunden
- Entwicklung individueller Account-Strategien zur Steigerung des Umsatzes und der Kundenzufriedenheit
- Durchführung von regelmässigen Kundengesprächen und -präsentationen, um die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen und Lösungen anzubieten
- Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer, um die bestmöglichen Offerten zu erstellen
- Verhandlung von Konditionen und Preisen mit Kunden
- Überwachung und Analyse von Markttrends, Wettbewerbsaktivitäten und Kundenfeedback, um strategische Massnahmen abzuleiten
- Erstellung von Berichten und Analysen zur Leistung der Key Accounts
- Bei Bedarf Unterstützung der Verkaufsabteilung bei Inbound-Anrufe

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Lehre als Kaufmann/Kauffrau, jegliche Weiterbildungen im Bereich Verkauf von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management in der Branche Handel, idealerweise im Bereich Brenn- und Treibstoffe
- Sehr gute Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten
- Hohe Kundenorientierung und ausgeprägte Problemlösungskompetenz
- Teamfähigkeit und die Fähigkeit, effektiv mit internen und externen Stakeholdern zu arbeiten
- Analytische Fähigkeiten zur Auswertung von Daten und Erstellung von Berichten

Voraussetzung für dieses vielseitige und spannende Aufgabengebiet ist ein hohes Verantwortungsbewusstsein, unternehmerisches Denken sowie Verhandlungsgeschick. Sie handeln kunden- und lösungsorientiert, sind vertrauenswürdig und loyal. Sie besitzen verhandlungssichere Deutschkenntnisse, jede weitere Sprachkenntnis ist von Vorteil. Flexibilität, Zuverlässigkeit und eine positive Grundeinstellung runden Ihr Anforderungsprofil ab.

Wir bieten Ihnen eine herausfordernde Position in einem dynamischen Unternehmen, das grossen Wert auf Kundenzufriedenheit legt. Sie erhalten die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten im



Key Account Management weiterzuentwickeln und massgeblich zum Erfolg des Unternehmens beizutragen

Interessiert?

Sandra Corpataux, HR-Verantwortliche, freut sich auf Ihre Bewerbung per E-Mail (s.corpataux@fmholding.ch).