



SPAGYROS

Arzneimittel. Von der Natur geschaffen.
Von Hand vollendet.

Die Spagyros AG ist ein kleines, dynamisches Unternehmen im Bereich der Komplementärmedizin (Spagyrik, Gemmotherapie, Phytotherapie, Homöopathie). Zur Ergänzung eines jungen und engagierten Teams suchen wir eine motivierte, selbständig arbeitende und ehrgeizige Persönlichkeit als

Key-Account-Manager -in / Verkaufsleiter -in

Ihr Aufgabengebiet

- Persönliche Betreuung von Schlüsselkunden, Ketten und Gruppierungen im Schweizer OTC-Markt
- Regelmässiger Kontakt mit Entscheidungsträgern; Ausbau des Netzwerkes
- Entwicklung, Einführung und Überwachung von Verkaufszielen, -konzepten und -aktionen
- Mitgestaltung und Umsetzung von Marketing-Massnahmen für den Absatzmarkt
- Entwicklung von geeigneten Massnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Entsprechende Budget-Verantwortung (Umsätze/Kosten)

Ihr Profil

- Grundausbildung in einer Apotheke/Drogerie
- Solide betriebswirtschaftliche Kenntnisse, Weiterbildung in Verkauf- und/oder Marketing
- Erfahrung im Aussendienst im Schweizer OTC-Markt
- Sprachen: Deutsch/Französisch; Italienisch von Vorteil
- Grosses Interesse an der Komplementärmedizin
- Zuverlässige und sorgfältige Arbeitsweise

Sie unterstützen wesentlich die Wachstumsstrategie des Unternehmens und sind verantwortlich für die Pflege und Weiterentwicklung der nachhaltigen Partnerschaft mit unseren Absatzmittlern im Gesundheitsfachhandel und anderen komplementärmedizinischen Fachkreisen. Wir freuen uns auf eine erfolgshungrige, jüngere Persönlichkeit, die das Potential zur späteren Führung unseres gesamten Verkaufsteams (Aussendienst/Innendienst) mitbringt. Stellenantritt per 1.7.2019 oder nach Vereinbarung.

Wir freuen uns auf die Zustellung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen per Mail an Frau Catherine Vonlanthen, catherine.vonlanthen@spagyros.ch.