

WE LOVE OUR TRUCKS...

Toyota Material Handling Schweiz AG gehört zur Toyota Material Handling Gruppe, der globalen Nr. 1 in der Herstellung und dem Verkauf von Flurfördergeräten und Gabelstaplern. In der Schweiz beschäftigen wir rund 60 Mitarbeitende.

Wir bieten für den Schweizer Markt ein lückenloses Produktsortiment sowie eine Vielfalt an Serviceleistungen. Der Hauptsitz ist in Bülach (ZH) und ein Logistik- und Service-Center befindet sich in Safenwil (AG)

Zur Erreichung unserer ambitionierten Vertriebsziele suchen wir eine/einen engagierte/n und zielstrebige/n



Key Account Manager/-in Mittelland - Westschweiz

WAS ERWARTET DICH?

Du betreust die internationalen und nationalen Schlüsselkunden in Deinem Portfolio. Neben der Betreuung der aktiven Kunden bist Du stetig bestrebt, neue Projekte in Zusammenarbeit mit dem Field-Sales auf ein neues Beziehungslevel zu heben und das Key Account-Business in der Toyota-Material Handling Schweiz nachhaltig zu vergrössern. Durch Deinen Einsatz verbessern wir unsere Marktposition und gewinnen Marktanteile. Du agierst zielorientiert, überzeugend, sympathisch und bist in der Lage, Beziehungen und Netzwerke zu schaffen und erfolgreich zu pflegen.

- Betreuung des bestehenden internationalen und nationales Key Account-Kundenstammes
- Akquisition von neuen Kunden mit nationaler und auch internationaler Unterstützung
- Überzeugende und kompetente Präsentation unseres Produktportfolios
- Technische und kommerzielle Beratung
- Planen und Führen von Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Du bist die Schnittstelle zum Vertriebsinnendienst, der internationalen Key Account-Organisation und unserer Service-Organisation
- Du arbeitest grösstenteils aus Deinem Home-Office heraus. Wir unterstützen Dich mit modernen IT-Arbeitsmitteln und einem Toyota-Fahrzeug für Deine Kundentermine vor Ort.

WAS SOLLTEST DU MITBRINGEN?

- Technische und/oder kaufmännische Grundausbildung
- Langjährige Verkaufserfahrung im Investitionsgüterbereich möglichst in einem ähnlichen Branchenumfeld
- Sicher im Umgang mit den gängigen MS Office-Anwendungen und hast Freude mit modernen IT-Tools Deine Arbeit zu optimieren
- Umfassende geographische und wirtschaftliche Kenntnisse über das Einsatzgebiet
- Du bist ein Kommunikationstalent und strahlst Energie und Dynamik aus
- Deine Muttersprache ist Schweizerdeutsch, du sprichst fließend Französisch oder umgekehrt
- Englischkenntnisse sind ein Muss für die tägliche Kommunikation im internationalen Toyota-Netzwerk
- Hohe Eigenmotivation und Ausdauer
- Wohnort idealerweise zwischen Zürich und Bern

Wir bieten Dir ein kollegiales und dynamisches Team und die Möglichkeit, dich in einem internationalen Unternehmen erfolgreich weiter zu entwickeln. Stetige Aus- und Weiterbildungen lassen dich tiefer in die Welt von Toyota eintauchen. Du findest bei uns fortschrittliche Anstellungs- und Arbeitsbedingungen und sehr gute Sozialleistungen.

Bist du an einer spannenden und vielseitigen Stelle im Verkaufsaussendienst innerhalb eines dynamischen und wachsenden Unternehmens interessiert? Dann müssen wir uns kennenlernen! Eva Fischer freut sich auf deine elektronische Bewerbung an hr@ch.toyota-industries.eu. Wenn du Fragen hast, hilft sie dir jederzeit gerne unter Tel: 043 211 20 81 oder per Mail weiter.



TOYOTA

MATERIAL HANDLING