



**HOCHDORF**  
Swiss Nutrition Solutions

Für den Standort **Hochdorf** suchen wir:  
**Key Account Manager / Business Development  
Baby Care (m/w)**



Die HOCHDORF-Gruppe gehört in der Schweiz zu den führenden Nahrungsmittelunternehmen und beschäftigt ca. 400 Mitarbeitende in der Schweiz. Wir sind ein international in den Geschäftsbereichen Baby Care und Food Solutions aktives Unternehmen. Mit unseren Marken und Produkten leisten wir einen wichtigen Beitrag zu Gesundheit und Wohlbefinden von Babys bis hin zu Senioren. Zu unseren Kunden zählen die Lebensmittelindustrie sowie der Gross- und Detailhandel im In- und Ausland.

Der Geschäftsbereich Baby Care entwickelt, produziert und vermarktet milchbasierte Premium Swiss-made Babynahrung für die ganze Welt. Mit dem Verkauf von Eigenmarken (z.B. Bimbosan, babina) und Drittmarken realisieren wir einen Umsatz von etwa CHF 100 Mio. Infolge des geplanten Wachstums suchen wir einen engagierten Key Account Manager (w/m). Sie betreuen bestehende Kunden und entwickeln neue Kundenbeziehungen im Bereich Private Label/B2B, mit dem Ziel, ein nachhaltiges und profitables Wachstum in Ihrem Verantwortungsbereich zu erzielen.

### Ihre Aufgaben

- Professionelle Betreuung der bestehenden Key Accounts Private Label/B2B
- Akquisition und Betreuung von Neukunden bzw. Neuprojekten
- Erreichen des Budgets und der gesetzten Ziele für die zugewiesenen Kunden
- Verkaufspreisfestlegung, Erstellen von Kundenofferten
- Verkaufsabschluss inkl. notwendige Vertragsdokumente
- Kunden- und Messebesuche, Unterhalten von partnerschaftlichen Kundenkontakten
- Leitung und Mitarbeit bei kundenspezifischen Projekten
- Zusammenarbeit mit den internen Bereichen Brand & Communication, Entwicklung, Produkt-Management, Sales Support, Beschaffung und Produktion
- Mitwirken an der strategischen Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs

### Ihr Profil

- Kaufmännische und/oder lebensmitteltechnische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung (z.B. Verkaufsfachmann/-frau oder vergleichbare Weiterbildung)
- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Verkauf sowie zwingend Fachkenntnisse in der Lebensmittel-, Baby- oder High-End-Nahrungsmittelindustrie
- Projekt- und Kundenauditerfahrung
- Sehr gute schriftliche und mündliche Sprachkenntnisse (D/E) sind Voraussetzung
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Situationsgerechte Kommunikationsfähigkeiten
- Lösungsorientierung und Durchsetzungsvermögen
- Bereitschaft zu internationaler Reisetätigkeit (20-30%)

### Unser Angebot

Wir bieten ein dynamisches Umfeld mit kurzen Wegen, Freiraum für eigene Ideen und offenen Türen. Ihr Arbeitsplatz liegt im verkehrstechnisch gut erschlossenen Hochdorf, Gratisparkplätze und öffentliche Verkehrsmittel befinden sich in unmittelbarer Nähe.

### Ihre Bewerbung

Wir freuen uns auf Ihre elektronische Bewerbung. Auskunft zur Stelle erhalten Sie bei Frau Cornelia Buss, HOCHDORF Swiss Nutrition AG, 6281 Hochdorf, +41 41 914 66 98.

Weitere Informationen über die HOCHDORF-Gruppe erfahren Sie unter: [www.hochdorf.com](http://www.hochdorf.com)