

GPV Switzerland is looking for

Senior Key Account Manager (w/m)

Prime Function

- Umsatz- und Profitverantwortung für ein definiertes Kundenportfolio
- Kundenbindung und Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehung
- Implementierung von Dienstleistungen entlang des Lebenszyklus

Responsibility

- Definieren der Jahresziele, erarbeiten von Entwicklungsstrategien
- Leiten von Ramp-Up Projekten, koordinieren mit der Produktion
- Erarbeiten von Kundenofferten, führen der Vertragsverhandlungen
- Betreuen der Kunden, erbringen von technischem Support
- Überwachen der Leistungskennzahlen, umsetzen von Massnahmen
- Verwalten der Kundenaktivitäten im CRM-Tool

Qualification

- Technische Grundausbildung mit Affinität zur Elektrotechnik
- Weiterbildung im Bereich Technik, Betriebswirtschaft oder Verkauf
- Mehrjährige Erfahrung als Key Account Manager im technischen Umfeld
- Erfahrung in der Führung komplexer Projekte
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch (W/S)

Benefits

- Erfolgreiches Unternehmen in zukunftsorientierter Branche
- Internationales Umfeld und flache Hierarchien
- Arbeitsplatz in Lachen (SZ), optional Lyss (BE), logistisch gut erreichbar

Application

Sie sind bereit für etwas Neues? Ergreifen Sie die Chance und lassen Sie uns kennenlernen unter Telefon-Nr. 055 / 451 79 24. Wir freuen uns über Ihre Bewerbung an jasmin.holenweger@gpv-group.com.

About GPV

GPV is a customer-driven EMS partner providing complex electronics, cable-harness, mechatronics, and box-build solutions including design and engineering activities to customers worldwide within high mix / low-medium volume. We generate an annual revenue of about DKK 2.9 billion and employ more than 3,600 people at sites in Europe, Asia, and the Americas. We service clients in the fields of Instruments & Industry, CleanTech, Transportation and MedTech.

Learn more on > gpv-group.com