



Key Account Manager

Mit Ihrem Gespür für Marktpotenziale und Ihrer ausgeprägten Kundenorientierung tragen Sie aktiv zur Gewinnung und Stärkung langfristiger Partnerschaften bei.

Veolia ist europäischer Marktführer in der Behandlung und Verwertung gefährlicher Abfälle und Altlasten. Seit 1975 erfüllen wir den dringenden Bedarf an gefährlichen Industrieabfällen zum Schutz von Umwelt und Gesundheit. An vier Standorten in der Schweiz behandeln und verwerten wir gefährliche Abfälle, um deren Verdünnung oder Freisetzung in die Umwelt zu verhindern. Wir sind beauftragt, per sofort oder nach Vereinbarung eine motivierte Persönlichkeit als

Key Account Manager

zu finden. Als zentrale Ansprechperson in Ihrem Vertriebsgebiet repräsentieren Sie das Unternehmen nach aussen und prägen massgeblich den Aufbau sowie die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen. Sie betreuen Ihr Marktgebiet eigenverantwortlich, entwickeln dieses strategisch weiter und erkennen gezielt neue Potenziale. Mit Ihrer überzeugenden Beratungskompetenz gewinnen Sie Neukunden und bauen bestehende Partnerschaften nachhaltig aus. Dabei fungieren Sie als wichtige technische Schnittstelle zu den Standorten und stellen eine reibungslose Abstimmung sicher. Zudem entwickeln Sie eigenständig Servicekonzepte, erstellen Preiskalkulationen und erarbeiten in engem Austausch mit dem Innendienst und den Standorten passgenaue Angebote. Abgerundet wird Ihr Aufgabenbereich durch die Erstellung aussagekräftiger Berichte und Analysen sowie die sorgfältige Pflege des CRM-Systems.

Für diese anspruchsvolle Position bringen Sie eine kaufmännische und/oder (chemisch-)technische Ausbildung beziehungsweise ein entsprechendes Studium mit. Sie verfügen über mehrere Jahre nachweisbare Erfahrung in einer vergleichbaren Funktion im Industrie- oder Chemiesektor, idealerweise im Bereich der Sonderabfallentsorgung. Sie verstehen sich als leidenschaftliche Verkaufspersönlichkeit, die durch exzellenten Kundenservice und erfolgreiche Neukundenakquise überzeugt. Dank Ihrer ausgeprägten Kommunikations- und Verhandlungsstärke gelingt es Ihnen, rasch Vertrauen aufzubauen und nachhaltige Kundenbeziehungen zu etablieren. Zudem hilft Ihnen Ihre Erfahrung in der Angebotserstellung und Sie behalten auch in anspruchsvollen Verhandlungssituationen stets die finanziellen Ziele im Blick. Als service- und lösungsorientierte Persönlichkeit mit Hands-on-Mentalität setzen Sie alles daran, Ihre Kunden optimal bei ihren Entsorgungsbedürfnissen zu unterstützen. Reisebereitschaft innerhalb der **Region Zentralschweiz** bringen Sie ebenso mit wie verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse; Französischkenntnisse sind von Vorteil.

Fühlen Sie sich angesprochen? Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

Kontakt: Tobias Lienert
Sophie Korber

Arbeitsort: Emmenbrücke
Pensum: 100 %

JÖRG LIENERT AG LUZERN
Hirschmattstrasse 15
CH-6003 Luzern
Telefon 041 227 80 30
luzern@joerg-lienert.ch
www.joerg-lienert.ch

Luzern, Aarau, Basel, Bern, Zug, Zürich

JÖRG LIENERT