



USP Partner AG ist eine der führenden Full Service Marketingagenturen für personalgestütztes Marketing. USP konzipiert und realisiert für namhafte Kunden aus der Konsum- und Luxusgüterbranche Verkaufs- und Themenpromotionen, Degustationen, Active Sellings, Samplings und Roadshows am POS (Point of Sale) und ausserhalb der Verkaufskanäle.

Für einen **befristeten Einsatz ab 1. Mai oder nach Vereinbarung** suchen wir für einen Kunden von uns, ein international erfolgreiches Unternehmen der Tabakbranche mit einem starken Markenportfolio, einen

New Channel Ambassador / Sales Agent 100% (m/w) befristet für 3-6 Monate mit Option auf Verlängerung

In dieser Funktion repräsentieren Sie unseren Kunden als kompetenten Business Partner & Berater gegenüber Verkaufsstellen im Retail in einem neu bearbeiteten Kanal. Im Fokus stehen die Beratung der Verkaufsstellen sowie der Verkauf eines neu lancierten Produkts und das Verstehen der Bedürfnisse der Kunden in diesem neuen Verkaufskanal. Basierend darauf entwickeln Sie mit dem Team des Auftraggebers Lösungen, Massnahmen und Aktivitäten, um diese Bedürfnisse (Shopbetreiber und deren Shopper/Konsumenten) bestmöglich zu bedienen (Promotionen, Merchandising usw.). Damit leisten Sie einen entscheidenden Beitrag zur erfolgreichen Positionierung des neuen Produktes in diesen Kanälen sowie zur Erreichung der Verkaufsziele (Absatz/Umsatz). Sie vereinbaren Termine, besuchen die Kunden vor Ort und stellen damit eine umfassende Kundenbetreuung sicher. Als Berater tragen Sie massgeblich dazu bei, eine gewinnbringende Beziehung zu Kunden aufzubauen und überzeugen diese durch ihre verkäuferischen Fähigkeiten, ihrem sprachlichen Geschick sowie durch ihr Know-how. Administrative Aufgaben führen sie präzise und gewissenhaft aus.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Ausbildung, optimalerweise mit einer Weiterbildung im Verkauf
- Erfahrung im Aussendienst im Retailumfeld eines erfolgreichen Konsumgüterherstellers mit Verständnis für Marketing- und Verkaufsthemen
- Berater- und Verkaufstalent: Sie erkennen Chancen & Möglichkeiten und können basierend darauf zielgerichtete, innovative Massnahmen ableiten – auf Kanals- und Einzelkundenebene (Analyse, Planung und Umsetzung)
- Überzeugendes Auftreten, um- und durchsetzungsstark
- Sehr gute organisatorische Fähigkeiten sowie exakte und strukturierte Arbeitsweise
- Ein hohes Mass an Selbständigkeit und Proaktivität
- Engagement und hohe Eigenmotivation, Durchhaltewillen und Drive
- Deutsch und Französisch fliessend, Englisch ist ein Plus
- Versierte MS Office Anwenderkenntnisse sowie Erfahrung im Umgang mit CRM-Programmen
- Reisebereitschaft aufgrund schweizweiter Einsätze in Zürich, Basel, Bern, Luzern, Neuenburg, Fribourg, Genf und Lausanne (Geschäftsfahrzeug wird zur Verfügung gestellt)
- Führerausweis Kat. B zwingend
- Alter: ca. 25-35 Jahre

Wir bieten:

- Attraktive, erfolgreiche und etablierte Marken und Produkte mit hoher Marktakzeptanz
- Schulungen und Coachings, um die Einsätze bestens vorbereitet zu leisten
- Eine spannende, temporäre Aufgabe mit klaren Zielen und trotzdem viel Gestaltungsfreiraum
- Die Möglichkeit, in einem positiven Arbeitsumfeld etwas Bedeutendes zu erreichen
- Ein überdurchschnittliches Vergütungsmodell
- Geschäftsfahrzeug, Laptop und Handy

Sehen Sie Ihren Traumjob in der Beschreibung? Dann senden Sie Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen noch heute an hr@usppartner.ch. Für diese Stelle werden nur Direktbewerbungen angenommen.