



Die HOLLE BABY FOOD AG ist ein führender Hersteller von Babynahrung in höchster Bio-Qualität mit Sitz in Basel. Die Geschichte des Unternehmens reicht bis ins Jahr 1934 zurück. Das gesamte Sortiment an Baby- und Kleinkindnahrung wird in mehr als 50 Ländern verkauft. Mit seinem Fokus auf Demeter-Qualität hat das Unternehmen von Anfang an zur Nachhaltigkeit beigetragen.

**Werden Sie Teil unseres Teams!**

**Wir suchen Sie für unseren Hauptsitz in Basel als:**

**Verkaufsleiter Schweiz (m/w/d) –  
100 % Arbeitspensum, unbefristet**

### **Ihre Aufgaben**

Als Verkaufsleiter Schweiz übernehmen Sie die Gesamtverantwortung für unseren Vertrieb in der Schweiz. In dieser Schlüsselposition entwickeln Sie die nationale Vertriebsstrategie, führen Ihr Team mit Engagement und Weitsicht und stellen ein nachhaltiges sowie profitables Wachstum in einem dynamischen FMCG-Umfeld sicher.

- Gesamtverantwortung für Umsatz, Absatz und Ergebnis in der Schweiz
- Entwicklung und Umsetzung der nationalen Vertriebsstrategie über alle relevanten Kanäle (Detailhandel, Grosshandel, Apotheken und Drogerien)
- Führung, Coaching und kontinuierliche Weiterentwicklung des Aussendienst-Teams
- Betreuung, Pflege und Ausbau bestehender Key Accounts sowie Gewinnung neuer strategischer Kunden
- Verhandlung von Jahresvereinbarungen, Konditionen und verkaufsfördernden Aktionen
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing bei Sortimentsgestaltung, Neueinführungen, Promotionen und Produkteinführungen
- Analyse von Markt-, Konsumenten- und Wettbewerbsentwicklungen zur Ableitung strategischer Massnahmen
- Verantwortung für Budget, Forecast und Reporting gegenüber der Geschäftsleitung auf Basis definierter KPIs

## Ihr Profil

- Abgeschlossene höhere Ausbildung (FH/Universität) in Betriebswirtschaft, Lebensmitteltechnologie oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Mehrjährige Führungserfahrung im Verkauf, idealerweise in der Lebensmittel- oder FMCG-Branche
- Sehr gute Marktkenntnisse im Schweizer Detailhandel
- Nachweisbare Erfolge in der Führung von Verkaufsteams sowie im Key-Account-Management
- Unternehmerische Denkweise kombiniert mit analytischer Stärke und hoher Eigeninitiative
- Ausgeprägte Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeit
- Sehr gute Deutschkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz sowie gelegentlich nach Süddeutschland und ins europäische Ausland

## Wir bieten Ihnen

- Eine verantwortungsvolle Führungsposition mit viel Gestaltungsspielraum und Entscheidungsfreiheit
- Direkten Einfluss auf die strategische und nachhaltige Weiterentwicklung unseres Geschäfts in der Schweiz
- Attraktive Gesamtvergütung mit leistungsorientierten Vergütungskomponenten
- Moderne Arbeitsmittel sowie kurze Entscheidungswege
- Fortschrittliche Sozialleistungen in einem wertorientierten, international tätigen Unternehmen



We are a **great place to work!**

You can also find more information about us at [Great Place to Work - Holle](#)

Interested? Then apply now in [jobs@holle.ch](mailto:jobs@holle.ch)