

## Key Account Manager Deutschland 100% (m/w/d)

Home-Office + Reisetätigkeit | Eintritt nach Vereinbarung

Du brennst für den Vertrieb, kennst den Zoofachhandel oder die Tiernahrungsbranche – und willst wirklich etwas bewegen? Dann bist du bei uns genau richtig!

Die **petZEBa AG** in der Schweiz mit ihrer Tochtergesellschaft, **petZEBa international GmbH** in Deutschland sind inhabergeführte Unternehmen mit über 20 Jahren Erfahrung in der Heimtierbranche.

Als Key Account Manager Deutschland bist du für den aktiven Ausbau unserer Eigenmarke kyli auf dem deutschen Markt verantwortlich.

### Deine Aufgaben:

- Markteintritt & Vertriebsausbau
- Entwicklung & Umsetzung von Vertriebsstrategien für Neu- und Bestandskunden
- Eigenständige Vertragsverhandlungen & Aufbau langfristiger Kooperationen
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung für deine Region
- Marktanalyse & Strategie
- Zusammenarbeit mit dem Marketingteam zur Entwicklung gezielter Kampagnen

### Was du mitbringst:

- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb (Tiernahrung, LMG oder Zoofachhandel)
- Erfahrung mit Großkunden und Key Accounts
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungskompetenz

### Was dich erwartet:

- Gestaltungsfreiraum: Du gestaltest den Marktausbau von kyli aktiv mit
- Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Leistungsorientierte Entlohnung: Attraktives Fixgehalt mit erfolgsabhängigem Bonusmodell
- Weiterentwicklung: Persönliche und fachliche Entwicklungsmöglichkeiten
- Flexibilität: Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- Arbeitsumfeld: Ein engagiertes Team mit Leidenschaft für Tiernahrung und Tierwohl

### Bereit, mit uns durchzustarten?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!  
Bitte sende deine vollständigen Unterlagen an:  
Kilian Zemp, E-Mail: [k.zemp@petzeba.ch](mailto:k.zemp@petzeba.ch)

WEITERE INFORMATIONEN  
FINDEST DU HIER:

