



Vertriebscontroller CSO (Kundendienst und Verkaufssupport) 100% (m/w/d)

Jetzt bewerben

Die Oswald Nahrungsmittel GmbH ist ein dynamisches und erfolgreiches Unternehmen mit Sitz im Kanton Zug und ein Tochterunternehmen des weltweit tätigen Konzerns Unilever. Unsere Leidenschaft gilt der Entwicklung exzellenter Produkte, die wir in der ganzen Schweiz vertreiben. Durch unsere eigene Produktion und die Verwendung hochwertigster Rohstoffe können wir Produkte von bester Qualität garantieren. Unser Versprechen ist es, elegant und einfach genussvolle Geschmackserlebnisse zu kreieren, die immer gelingen. Wir sind stolz auf unsere Schweizer Herkunft, die für Premiumqualität, Leidenschaft für Geschmack und exzellenten Service steht.

Wenn Sie die Chance ergreifen möchten, in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten, in dem Qualität und Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt stehen, dann sind Sie bei uns genau richtig. Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie mit uns die Zukunft des kulinarischen Genusses!

Zur Verstärkung unserer CSO-Teams (Kundendienst und Verkaufssupport) suchen wir per **1. April 2026 oder nach Vereinbarung**

Vertriebscontroller CSO (Kundendienst und Verkaufssupport) 100% (m/w/d)

Sie unterstützen die Vertriebsleitung in ihrer Vertriebsführung mit Reports und Budgetierungen, zudem sind Sie erste Ansprechperson für vertriebsorientierte Reportings zur Messung der Performance im Kundenberater-Bereich sowie im Telesales und Messe/Märkte/Malls-Geschäft.

Ihre Aufgaben:

- Führung und Weiterentwicklung des Vertriebscontrollings nach Vertriebskanälen, Produkten und Kunden für die Verkaufsleitung sowie Leitung CSO (Customer Sales Operations)
- Erstellung der Leistungsentwicklungs- und Leistungsnachweise für Kundenberater (Analyse, Aufbereitung und Weiterentwicklung). Koordination und Ansprechperson für Fragen von Kundenberatern
- Jährliche und monatliche Umsatz- und Budgetplanung für den Forecast und Teilnahme an den Forecast-Meetings mit Finance
- Planung und technische Abwicklung von Gebietszuteilungen auf Kundenberater: Aufbereitung der Zahlenbasis, Koordination der Durchführung mit den Verkaufsleitern, BC-Datenpflege sowie Erstellung des Arrondierungs-Erfolgscontrollings
- Verwaltet Key Account-Kunden im B2B-Bereich (Gastronomie, Metzgereien und Wiederverkäufer) und die jährliche Neuberechnung der Kopfkonditionen
- Erstellt Kundensegments-Analysen und -Strategien in Zusammenarbeit mit den Digital Analytics-Experten und Verkaufsleitern. Deckt neue Umsatzpotentiale auf und bereitet die Kundendaten so vor, dass die Leiter der Vertriebskanäle der Kundenberater sowie Telesales entsprechende Verkaufsaktivitäten unternehmen können
- Erstellt Kundenlisten für definierte Kampagnen und Verkaufsaktivitäten
- Kontrolliert und steuert die Provisionierungsprozesse im Kundenberater-Bereich (Daten, Reports, ERP etc.) und pflegt die Schnittstelle zum HR/Lohnwesen
- Zeitweise Übernahme und Mithilfe bei spezifischen VKID-Aufgaben, z.B. Auto Leasing-Management
- Mitarbeit in Projektgruppen zur Erarbeitung von Verkaufsstrategien, Verkaufsaktivitäten-Jahresplanung, BMI- und Muster-Einsatz sowie zur Verbesserung der Vertriebsprozesse

Ihr Profil:

- Kaufmännische Grundausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Sales Business Reporting
- Analytische Fähigkeiten und Zahlenflair
- Exakte und proaktive Arbeitsweise
- Erfahrung im Leiten und Umsetzen von Projekten mit Schnittstellen Business (Vertrieb) und IT-Applikationen
- Sehr gute IT-Anwenderkenntnisse (MS-Office, SharePoint, Excel, Intranet/Extranet und Business Central etc.)
- Erfahrung im Fahrzeugflottenmanagement
- Unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit viel Engagement, Kompetenz und Pflichtbewusstsein
- Kundenorientiertes Denken und hohe Teamfähigkeit
- Hohe Motivation und zielorientiert
- Durchsetzungsvermögen

Sprachen

- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Gute Französisch-Kenntnisse von Vorteil

Wir bieten Ihnen:

- Eine sorgfältige Einarbeitung in Ihren neuen Aufgabenbereich
- Sehr interessante und abwechslungsreiche Aufgaben mit Raum für Eigeninitiative
- Mitarbeit in einem aufgestellten und motivierten Umfeld
- 5-Tage-Woche (40-Stunden-Woche bei Pensum 100%)

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Erleben Sie die erfolgreiche Oswald-Geschichte und beteiligen Sie sich an unserem Erfolg!

Für Fragen steht Ihnen Frau Simone Jungo unter **Tel. 041 528 41 60** gerne zur Verfügung.

Oswald Nahrungsmittel GmbH, Personalabteilung, Hinterbergstrasse 30, 6312 Steinhausen, www.oswald.ch

Zusätzliche Informationen

Stadt	Steinhausen
-------	--------------------

Art der Stelle	Full-time employee
----------------	---------------------------

Verantwortlich

Jetzt bewerben
