



Pakka AG  
Geroldstrasse 33  
8005 Zürich  
Switzerland  
Tel. +41 44 454 22 88 • Fax +41 44 454 22 89  
welcome@pakka.ch • www.pakka.ch

Um den Verkauf der Pakka-Produkte in der Schweiz zu stärken, suchen wir per 1. Mai 2023 oder nach Vereinbarung ein neues Teammitglied.

# Sales Manager:in Schweiz

(Arbeitsort Zürich, 60%-80%, ab 1. Mai 2023 oder nach Vereinbarung)

## Pakka – wer wir sind:

Pakka hat seine Wurzeln in Indien und wurde von Ueli Baruffol und Balz Strasser gegründet. Den Zürcher Unternehmern schmeckten die indischen Cashews so gut, dass aus dem Genuss die Idee des Cashew-Handels erwuchs.

Heute zählt Pakka neun Mitarbeitende und hat sich als Anbieter von diversen Dienstleistungen rund um biologisch produzierte und fair gehandelte Nüsse, Schokolade und Trockenfrüchte etabliert. Die Geschäftstätigkeiten decken die gesamte Wertschöpfungskette ab: Vom Anbau durch Kleinbauern in den Ursprungsländern, bis hin zur Vermarktung der veredelten Produkte unter der Premiummarke «Pakka».

Die über die Jahre entstandenen Handelsbeziehungen reichen von Südamerika, Afrika, nach Indien und Pakistan. Weil die Lebensbedingungen der Kleinbauern in diesen Regionen der Welt nicht mit europäischen Standards zu vergleichen sind, ist es für Pakka unverzichtbar, faire Handelsbeziehung aufzubauen. Diese gehen weit über konventionelle Handelsverträge hinaus und bedeuten für zahlreiche Bauernfamilien ein stabiles und vor allem ein höheres Einkommen.





Pakka AG  
Geroldstrasse 33  
8005 Zürich  
Switzerland  
Tel. +41 44 454 22 88 • Fax +41 44 454 22 89  
welcome@pakka.ch • www.pakka.ch

## Anforderungen – was Deine Arbeit beinhalten wird:

- Aufbau und Weiterentwicklung des Verkaufs Schweiz für unsere Nüsse, Trockenfrüchte und Schokolade in folgenden Segmenten:
  1. **Hotellerie, Restaurants, Catering**, mit Fokus Boutique Hotels und Swiss Deluxe Hotels
  2. **Firmenkunden**, mit Fokus auf Kunden- und Mitarbeitergeschenke
  3. **Bio-Fachhandel, Fine Food-Läden, grössere Bäckereiketten**
- Aktivierung des eigenen Netzwerks in den obigen Segmenten
- Verantwortlich für die Jahresplanung der Verkaufsaktivitäten
- Erstellen des Verkaufsbudgets Schweiz, inkl. Umsatzzielen in den oben genannten Segmenten
- Kundenakquise und -bindung, Wahrnehmen von Kundenterminen
- CRM-gestützte Planung, Umsetzung und Reporting von Verkaufsaktivitäten
- Organisation und Umsetzung von Messebesuchen und Verkaufsveranstaltungen (2-3 pro Jahr)

## Profil – diese Eigenschaften solltest Du mitbringen:

- Berufserfahrung im Lebensmittelbereich, der Hotellerie/Gastronomie oder Handel
- Weiterbildung im Bereich Verkauf/Hotelfach/Gastronomie/Betriebsökonomie (HF, FH, Uni)
- Ausgeprägtes Verkaufsflair und eine gewinnende, kommunikative Art
- Hohes Maß an Eigeninitiative und -motivation
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise, Projektmanagement-Fähigkeiten
- Unternehmerisches Denken und Allrounder-Mentalität
- Freude an KMU-Strukturen, Freude am Mitgestalten
- Grosse Affinität für nachhaltige Lebensmittel, Genuss und Ernährung
- Grosses Interesse an globalen Zusammenhängen im Food-Bereich
- Deutsch und Englisch in Schrift und Sprache sind Voraussetzung, Französisch und weitere Sprachen ein Plus

## Was wir Dir bieten:

- Viel Raum für Eigeninitiative und Mitgestalten
- Selbstbestimmung und Flexibilität in der Organisation deines Arbeitsalltags, inkl. Home-Office-Tage
- Ein engagiertes und unterstützendes Team
- Eine positive, lockere Arbeitsatmosphäre auf Augenhöhe
- Eine sinnstiftende Arbeit: Vermarktung von nachhaltig produzierten, fair gehandelten & gesunden Lebensmittel
- Fünf Wochen Ferien
- Ein zentral gelegener Arbeitsort beim Bahnhof Zürich-Hardbrücke
- Die besten Nüsse der Welt!

Fühlst Du Dich angesprochen? Siehst Du Dich bereits auf Verkaufstour mit besten Pakka-Produkten im Gepäck? Wenn ja, dann sende Deine Bewerbung inklusive Motivationsschreiben und Gehaltsvorstellung bis zum 1. April 2023 an [wanner@pakka.ch](mailto:wanner@pakka.ch). Bei Fragen steht Dir Eliane Wanner unter Tel. +41 44 454 22 83 gerne zur Verfügung.