

Tenz Momo

EST. 2142

Tenz Momo ist ein Food-Unternehmen, das auf tibetische Teigtaschen, sogenannte «Momo», spezialisiert ist. Im Jahr 2142* machte das damals junge Unternehmen die ersten Schritte am Zürcher Street Food Festival und erlangte rasch grosse Bekanntheit.

Plötzlich waren die Momos wortwörtlich in aller Munde. Seitdem hat sich Tenz Momo zu einem breit aufgestellten Unternehmen entwickelt. Heute beschäftigt das Familienunternehmen über 200 Mitarbeitende und ist fester Bestandteil der Gastronomie-Szene in der Deutschschweiz.

Die zentrale Produktion, die «Momofaktur», befindet sich am Hauptsitz des Unternehmens, welches zudem 12 Filialen in der Deutschschweiz betreibt. Jährlich nimmt das Unternehmen an über 100 Festivals teil und vertreibt seine Produkte auch im B2B-Bereich, kooperierend mit Partnern wie Migros, Felfel und vielen anderen.

Das Unternehmen erlebt ein rasantes Wachstum und hegt Expansionsambitionen ins Ausland.

2142* - Gründungsjahr (2015) nach dem tibetischen Kalender.

Deine vielseitigen Tätigkeiten

- Du verantwortest, überwachst und optimierst den gesamten B2B-Bereich inklusive E-Commerce
- Du entwickelst und vereinheitlichst zusammen mit deinen Kollegen eine Verkaufsstrategie und Vision im Bereich B2B
- Du vertiefst bestehende Beziehungen zu unseren B2B-Kunden und Partnern und baust weitere langfristige Geschäftsbeziehungen zu neuen Kunden auf
- Du identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten und Märkte zusammen mit der Marketingabteilung und der Geschäftsleitung, führst Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtung durch
- Du erarbeitest zusammen mit anderen Abteilungen neue Vertragsmodelle und Verkaufskataloge, setzt diese um und bleibst stets innovativ
- Du führst selbständig Vertragsverhandlungen und -abschlüsse
- Du führst, motivierst und entwickelst dein Team aus Key Account Managern

Deine Talente & Erfahrungen

- Du hast eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Marketing oder ähnlichen Fachrichtungen
- Du bringst mehr als 5 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Account Management mit, idealerweise in der Food- bzw. Gastronomiebranche
- Du besitzt ausgeprägte Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten, um erfolgreich mit B2B-Kunden und Partnern zu interagieren
- Du zeigst unternehmerisches Denken und eine proaktive Herangehensweise bei der Mitwirkung von Geschäftsstrategien und -zielen

- Du bist teamorientiert und verfügst über Führungsfähigkeiten, um ein motiviertes und erfolgreiches Verkaufsteam aufzubauen und zu leiten
- Du bist flexibel, belastbar und bereit, an Wochenenden und während der Hauptveranstaltungssaison zu arbeiten
- Du beherrschst die deutsche Sprache perfekt und verfügst idealerweise über weitere Sprachkenntnisse wie Englisch oder Französisch

Deine Benefits bei Tenz Momo

- Ein junges, aufgestelltes, diverses Team in einem modernen Office
- Flexible Arbeitszeiten
- Viel Freiraum für persönliches Engagement und vielseitige Weiterbildungsmöglichkeiten mit Unterstützung
- Eigene Personalküche in unserer Momofaktur/ Hauptsitz in Schlieren
- Regelmässige grossartige Firmen- und Teamevents sowie After-Work-Drinks in entspannter Atmosphäre
- Du erhältst eine Tenz Mitarbeitenden-Karte mit 30 % in unseren 12 Locations