

Als Beratungsunternehmen für wirkungsvolle Markenführung befähigt Hotz Brand Consultants führende Unternehmen im In- und Ausland, mit der Kraft der Marke unternehmensstrategische Ziele zu setzen und zu erreichen.

Herausragende strategische und kreative Kompetenz schlagkräftig miteinander zu kombinieren ist uns wichtig und zeichnet uns aus. So befähigen unsere Expert*innen in Strategie, Management und Design unsere Auftraggeber*innen, innerhalb kürzester Zeit wegweisende Resultate in wertschöpfungsrelevanten Feldern zu erzielen – und so ihr Geschäft erfolgreich weiterzuentwickeln.

Wir hinterfragen und gestalten konventionelles Markendenken neu. Mit absolutem Fokus auf die kreative Exzellenz und die Messbarkeit des Erfolgs unserer Arbeit. Wir lieben grosse Ideen und Lösungen, die begeistern und bewegen. Für unser agiles und lösungsorientiertes Team suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung genau dich: eine*n ideenreiche*n und führungsstarke*n

(Senior) Key Account Manager & Projektleiter*in; Fokus: Brand Strategy / Banking 60–100% (m/f/d)

Die Rolle Wir suchen eine*n Key Account Manager mit mehrjähriger Erfahrung in der Leitung grosser Kundenprojekte in der Finanzindustrie und Interesse an der inhaltlichen Marken- und Strategiearbeit. Als zentrale Ansprechperson für unsere Auftraggeber (Single Point of Contact) laufen sowohl Kommunikation als auch das Projektmanagement wichtiger Strategie-, Transformations- und Experience-Workstreams bei dir zusammen. Mit emotionaler Intelligenz und hoher Resilienz führst du unsere Consultants, Strategen und Designer routiniert und engagiert zum definierten Ziel und stellst sicher, dass die Zusammenarbeit Spass macht und erfolgreich ist. Dabei sind Customer Success und das Weiterentwickeln der Kundenbeziehung zentrale Anliegen für dich.

Die Aufgaben Du kennst deine Hauptaufgaben bereits bestens aufgrund deiner Erfahrung, sowohl auf Kunden- wie auf Agenturseite. In der Regel verbringst du deine Zeit wie folgt:



40% Projektleitung eines anspruchsvollen Projektportfolios
30% Kommunikation und Präsentationen intern und extern
20% Inhaltliches Arbeiten und Mitarbeiten auf verschiedenen Workstreams
10% Account Development

Die Schwerpunkte Key Account Management, Business & Account Development, Finanzbranche, Projektleitung, Single Point of Contact, PMO, Markenberatung, Strategieberatung, emotionale Intelligenz

Die Verantwortlichkeiten

- Zusammenarbeit mit multidisziplinären Teams aus Mitarbeitenden von Hotz Brand Consultants und unseren Schwesterunternehmen im Brand Leadership Circle,
- Selbständiges Vorantreiben der Projektprozesse und der täglichen Zusammenarbeit mit verschiedenen Auftraggebern, von Fachspezialisten bis zum C-Level
- Führung interner Teams inkl. Überwachung von Projektumfang und Rentabilität sowie gezieltes Managen und Coachen von Mitarbeitern
- Entwicklung und Durchführung aussergewöhnlicher Workshop-Meetings, gital wie physisch, die effiziente und ergiebig sind
- Intensive Auseinandersetzung mit den Auftraggebern und deren Marktumfeld durch quantitative und qualitative Analyse-Methoden, inkl. Interviews und Fokusgruppen
- Präsentation von Ergebnissen und Empfehlungen vor Kunden und Leitung grosser Teamdiskussionen
- Erschliessung neuer Geschäftskontakte und Unterstützung der Directors in der Auftrags-Akquise

Die Voraussetzungen

- Master-Abschluss bevorzugt; alternativ Bachelorabschluss oder gleichwertiger Abschluss mit relevanten akademischen Schwerpunkten
- 6 oder mehr Jahre relevante Berufserfahrung, idealerweise in einer Unternehmens-, Marken- oder Strategieberatung oder gleichwertigen Position auf Auftraggeberseite
- Hohe Problemlösungskompetenz aus eigenem Momentum heraus, selbständige Arbeitsweise und Resilienz ohne Angst vor unbekanntem Aufgaben oder Fehlern
- Hohes Verantwortungsbewusstsein und sorgfältige Ausführung mit hohem Anspruch an die Qualität der eigenen Leistung sowie der Leistungen der Team-Mitglieder
- Offenheit gegenüber anderen Kompetenzprofilen insbesondere im Bereich der Kreation sowie proaktives Einbeziehen verschiedener Perspektiven zur Problemlösung und optimistisches Angehen von Herausforderungen
- Hohe Konfusionstoleranz, Vertrautheit mit Mehrdeutigkeiten und Fähigkeit, sich an die Gegebenheiten unterschiedlicher Auftraggeber, Projekte und Teams anzupassen, respektive sie erfolgreich in eine klare Richtung zu lenken

Die Fähigkeiten

- Resilienz in der Erarbeitung sinnvoller und einprägsamer Erlebnisse, welche die Werthaltung einer Marke klar zum Ausdruck bringen
- Neugieriger und kreativer Kopf, gepaart mit einem ausgeprägten Verständnis der wirtschaftlichen Zusammenhänge innerhalb des Kreativ-Teams
- Gleichgelagerte Begeisterung für das Entwickeln grosser Ideen sowie pragmatisch umsetzbarer Lösungen
- Natürliche Führungsqualitäten durch Optimismus klar strukturiertes Vorgehen
- Durchhaltevermögen trotz Hindernissen und die Fähigkeit, sich spontan anzupassen

Wenn die beschriebene Rolle und Verantwortlichkeiten dich begeistern und du die notwendigen Voraussetzungen und Fähigkeiten mitbringst, freuen wir uns sehr über deine Kontaktaufnahme und ein persönliches Kennenlernen.

**Hotz Brand
Consultants**
Sennweidstrasse 35
6312 Steinhausen/Zug

Laura Straub, HR Manager
info@hotzbrandconsultants.ch