

The Nielsen Company ist ein führendes globales Informations- und Medienunternehmen, das seinen Kunden weltweit essentielle und integrierte Marketing- und Media-Informationen sowie Analysen und Branchenexpertise zur Verfügung stellt. Nielsen nimmt führende Marktpositionen in den Bereichen Marketing- und Verbraucherinformationen, Media-Informationen zu Fernsehen, Online-, Mobil- und weiteren Medien, Fachmessen sowie Business Publications ein. Das in Privatbesitz befindliche Unternehmen ist in mehr als 100 Ländern aktiv mit Hauptsitz in New York (USA). Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.nielsen.com](http://www.nielsen.com)

Für unser Client Service Team in Wien suchen wir ab sofort eine/n



### Client Service/Sales Executive

Sie sind eine dynamische Person, die heute im Product oder Key Account Management tätig ist und suchen eine neue Herausforderung mit intensivem Kundenkontakt, Eigenverantwortung und viel Selbständigkeit? Als Client Service/Sales Executive bei The Nielsen Company finden Sie eine Herausforderung in einem spannenden internationalen Kundenumfeld.



#### Ihre Aufgaben:

- » Verantwortung für ein Kundenportfolio von internationalen und nationalen Konsumgüterfirmen aus den Bereichen Food und/oder Near Food
- » Verantwortlich für die Umsetzung der Kundenbindungsstrategie sowie das Umsatz- und Gewinnwachstum für das eigene Kundenportfolio
- » Akquisition und Ansprechperson für Neukunden zur Erschließung von Potentialen
- » Entwicklung und Umsetzung einer Kundenplanung zur Sicherung der Unternehmensziele (Umsatz, Auftragseingang sowie Profitabilität)
- » Verkauf von Analysen und Beratungsleistungen an Konsumgüterhersteller
- » Erstellung von Marktanalysen und Präsentation der Ergebnisse
- » Koordination, Steuerung und Integration der notwendigen Ressourcen aus unterschiedlichen Geschäftsbereichen
- » Enge Kooperation mit allen internen Bereichen, zentral und überregional
- » Schnittstellenfunktion zwischen Kunden und diversen internen operativen Abteilungen

#### Unser Wunschprofil:

- » Universitäts- oder Fachhochschulabschluss
- » Mind. 2-3 Jahre einschlägige Berufserfahrung vorzugsweise in der Konsumgüterindustrie oder Marktforschung
- » Sehr gute Projektmanagement- und Präsentationsskills
- » Sehr gute Englischkenntnisse
- » Sehr gute MS Office Kenntnisse
- » Hohe Durchsetzungsfähigkeit und ausgeprägte Akquisitions- und Abschlussstärke
- » Unternehmerisches Denken und kunden-/lösungsorientierte Arbeitsweise
- » Außerordentliches Organisationstalent und strukturierte Vorgehensweise
- » Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und ausgezeichnetes Verhandlungsgeschick sowie Kundenbeziehungsmanagement

Sind Sie an dieser Herausforderung interessiert?  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen an:

A.C. Nielsen GesmbH  
Birgit Streicher  
Dresdner Straße 91, 1200 Wien, Tel +43 (01) 98 110  
[www.at.nielsen.com](http://www.at.nielsen.com); e-mail: [personalinfo.at@nielsen.com](mailto:personalinfo.at@nielsen.com)