



ARCHITECTURE / ENVIRONMENT

REFERENCE: 9103

PUBLISHED ON: 26.04.2024

WERDEN SIE TEIL DER ÖKOLOGISCHEN ZUKUNFT! Unser Auftraggeber ist ein Familienunternehmen in der fünften Generation, welches auf Jahrzehnte Erfahrung im Bau von Maschinen für industriellen Einsatz zurückblicken kann. Seit über zwölf Jahren liegt der Fokus auf dem Bau und dem Vertrieb von Wärmepumpen für Gebäude-, Energie- und Prozesstechnik. Damit trifft dieses Unternehmen nicht nur den aktuellen Zeitgeist und auf einen boomenden Markt, sondern leistet einen aktiven Beitrag zur Senkung von CO2-Emissionen und einer umweltfreundlicheren Zukunft.

Zur Verstärkung der Vertriebsmannschaft und im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir für die Region **WESTSCHWEIZ** eine zielorientierte Persönlichkeit als

GEBIETSVERKAUFSLEITER (BILINGUE D/F)

IHRE AUFGABEN Nach einer gezielten Einschulung am Produktionsstandort sowie durch das Verkaufsteam vor Ort, übernehmen Sie die Umsatzverantwortung einer klar definierten und exklusiven Verkaufsregion in der Innerschweiz. Ihre Zielgruppen sind, Architekten, Heizungsinstallateure, Bauherren und HLK-Ingenieure. Ihre Aufgabe ist es, diese zu beraten und in der Planung zu unterstützen. Als Gebietsverkaufsleiter sind Sie auch für die Planung und die Umsetzung der Marketingmassnahmen in Ihrem Gebiet verantwortlich. (Info-Tagung, Events, etc.) Sie bilden die zentrale Schnittstelle zwischen den Zielkunden (Absatzmittler) und dem Unternehmen. Dank Ihrem Verkaufstalent, und durch laufende Verkaufsschulungen, werden Sie in der Lage sein, Kundenbedürfnisse gezielter zu erfassen und Projekte zu erarbeiten. Mit viel Freude und Kompetenz werden Sie Ihre Kundenbasis kontinuierlich erweitern und nachhaltig betreuen. Als zentrale Ansprechperson involvieren Sie die nötigen Ressourcen und tragen die Verantwortung über den gesamten Verkaufsprozess bis zum Abschluss.

IHRE PERSÖNLICHKEIT Als lösungsorientierter Verkaufsprofi überzeugen Sie Ihre Geschäftspartner durch Ihr natürliches Auftreten und Ihre gewinnende Art. Dieses Erfolgsverhalten wird ergänzt durch stark ausgeprägte Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick, organisatorische Fähigkeiten, grosse Selbständigkeit und Beharrlichkeit. Sie verfügen über eine solide Grundausbildung, im technischen Bereich (Heizung, Sanitär, Elektroinstallateur, Auto-Mechaniker, etc.) und haben bereits ein paar Jahre Erfahrung im Aussendienst. Idealerweise haben Sie eine grosse Affinität zu ökologischen Wärmelösungen und verfügen über ein aktives Netzwerk in diesem Bereich. Zudem haben Sie ein hohes Auffassungsvermögen, gute Umgangsformen und sind bereit, Neues zu lernen. Sie arbeiten gerne im Team, können sich gut mit Arbeitskollegen austauschen und haben ein gutes Gespür für den Menschen. Zweisprachigkeit (Bilingue, D/F) ist eine zentrale Voraussetzung für diese Stelle.

IHRE PERSPEKTIVEN Es erwartet Sie ein ungesättigter, boomender Markt, der von Ihnen beraten und betreut werden will. Im Rücken können Sie auf ein innovatives, kompetentes Team zählen, welches Sie in Ihren verkäuferischen Tätigkeiten voll unterstützt. Diese Aufgabe wird sich nachhaltig und positiv auf Ihre berufliche Entwicklung auswirken. Hier treffen Sie auf eine agile Arbeitsumgebung mit flacher Hierarchie und direkter Unterstützung der Geschäftsleitung. In der Tradition dieser wachstumsorientierten Unternehmung, erwarten Sie interessante Anstellungsbedingungen, inklusive Geschäftsfahrzeug.

Note : If you have any questions or would like to know more about this position please contact Beat Horrer by Email- horrer@addexpert.ch or call Tel. [+41 58 521 51 61](tel:+41585215161)