



RETAIL & SERVICES

REFERENZ: 9102

PUBLIZIERT AM: 20.04.2024

ÖKOLOGIE UND TECHNIK Unser Auftraggeber ist ein Familienunternehmen in der fünften Generation, welches auf Jahrzehnte Erfahrung im Bau von Maschinen für industriellen Einsatz zurückblicken kann. Seit über fünfzig 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, sondern leistet mit ihrer Technologie 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 BS/BL einen

GEBIETSVERKAUFSLEITER 100% (M/W)

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 und um die Region Nordwestschweiz. 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 Marketing-Massnahmen 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 pragmatisches, ziel- und lösungsorientiertes Verkaufstalent 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, HKL, 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. Ihre Muttersprache ist Deutsch, Französisch ist ein grosses Plus.

IHRE PERSPEKTIVEN Hier bietet sich Ihnen nicht nur die Chance in einen boomenden Markt einzutreten, sondern dabei auch ein höchst innovatives und ebenso schnell wachsenden Technologie-Unternehmen zu vertreten. Im Rücken können Sie auf ein innovatives, kompetentes Team zählen, welches Sie in Ihren verkäuferischen Tätigkeiten unterstützt. In der Tradition dieser wachstumsorientierten Unternehmung, erwarten Sie interessante Anstellungsbedingungen, inklusive Geschäftsfahrzeug. Und mit Ihren Verkaufserfolgen leisten Sie gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zur ökologischen Zukunft der Schweiz.

Hinweis: 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)