



Wir suchen eine gut vernetzte, unternehmerisch handelnde, akquisitions- und vertriebsstarke Verkäuferpersönlichkeit (m/w/d). Der Schweizer Markt soll weiter gepflegt sowie konsequent und nachhaltig ausgebaut werden.

Technischer Verkaufsberater Bautenschutz / Flooring Mittelland und Westschweiz

Ihre Aufgaben:

- Aktiver Verkauf unseres gesamten Produktportfolios
- Beratung und Betreuung der Kunden und Partner in vielfältigen Belangen, das heisst von der Projektierung, über die Planung bis hin zur Wahl der geeigneten Produkte und Ausführung
- Sie bauen durch gezielte Akquise den vorhandenen Kundenstamm kontinuierlich und mit kreativen Ideen laufend weiter aus
- Ausarbeiten von Offerten und deren konsequente Verfolgung bis zum Auftragseingang
- Definition und ergebniswirksames Umsetzen der verkaufsfördernden Massnahmen
- Bearbeiten von Projekten und Koordination mit den Verantwortlichen in den anderen Bereichen
- Diverse administrative Tätigkeiten im Zusammenhang mit Ihrer Aufgabe

Das bringen Sie mit:

- Fundierte Grundausbildung, vorzugsweise in der Bau- oder Baunebenbranche, beispielsweise Maurer, Bodenleger, Bautenschutzfachmann, oder ähnliches, mit Weiterbildung in Verkauf
- Langjährige erfolgreiche Tätigkeit in der Bauzulieferindustrie (vorzugsweise mit engem Kontakt zu Kunden in verschiedenen Zielmärkten)
- Nachweisbarer Leistungsausweis in der Zusammenarbeit mit Architekten, bzw. mit Kunden aus der Bau- und/oder Baunebenbranche

- Sie sind ein strategisch, interdisziplinär denkender Teamplayer mit unternehmerischem Drive, möchten auf dem Markt Grosses bewegen und Teil der Erfolgskultur sein
- Ausgesprochene Freude am Verkauf von beratungsintensiven Produkten und Lösungen
- Bereitschaft zu einer relativ hohen Reisetätigkeit in der Schweiz
- Begeisterungsfähige, kommunikative, ergebnisorientierte und proaktiv arbeitende Persönlichkeit mit «Unternehmerqualitäten», einer «Hands-on-Mentalität» und einem gewinnenden Auftreten
- Französisch als Muttersprache oder fliessend in Wort und Schrift und gute Kenntnisse in Deutsch
- Gute EDV Kenntnisse der branchenüblichen Programme

Das dürfen Sie erwarten:

- Grosser Handlungsspielraum in dem Sie unternehmerische Verantwortung übernehmen, welche Sie direkt beeinflussen und somit am Erfolg partizipieren können
- Eine sehr selbstständige, spannende Aufgabe mit viel Raum für Kreativität und Initiative
- Kompetente Unterstützung durch den Sales Manager Schweiz und der Mitarbeitenden am Hauptsitz
- Ausgezeichnete, marktbekannte Brands und einen innovativen Arbeitgeber mit einer überzeugenden Firmenphilosophie



Interessiert mehr zu erfahren? Möchten Sie Akzente auf dem Markt setzen?

Dann senden Sie bitte Ihre komplette Bewerbung mit Foto an:

Roger Schärli, CTO – Deputy Managing Director, Mobil: +41 79 679 50 37

E-Mail: rschaerli@primetec.ch