Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Graubünden (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Area Sales Manager – Graubünden (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Betreuung und gezielte Weiterentwicklung des Kundenportfolios – von Elektroinstallateuren bis zu Architekten, Bauherren und Generalunternehmern
- Akquisition neuer Beleuchtungsprojekte und Begleitung von Ausschreibungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Beratung von Kunden zu Lichtlösungen und Produktneuheiten sowie Unterstützung bei der Planung vor Ort
- Eigenständige Steuerung der Projekte mit Blick auf Umsatz, Deckungsbeitrag und Kalkulation
- Koordination der Zusammenarbeit mit Sachbearbeitung, Lichtplanung, Disposition und Buchhaltung
- Beobachtung von Markt und Wettbewerb sowie Nutzung von Messen, Veranstaltungen und Kundenschulungen für die Geschäftsentwicklung

Was Sie ausmacht:
- Ausbildung im Elektrobereich oder vergleichbare Qualifikation, alternativ kaufmännische Weiterbildung mit mehrjähriger Verkaufserfahrung
- Kenntnisse zu Leuchten sowie Lichtmanagement- und Notlichtsystemen, Grundkenntnisse in IT und Netzwerktechnik
- Freude am Verkauf sowie kundenorientiertes, souveränes und durchsetzungsstarkes Auftreten
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise mit Überblick auch bei hoher Auslastung
- Unternehmerisches Denken, Chancenorientierung und Verantwortungsbewusstsein für die eigenen Ergebnisse
- Stilsichere Kommunikation auf Deutsch und gute Kommunikationsfähigkeit auf Englisch

Was diese Stelle ausmacht:
- Vielfältige Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten in einem internationalen Umfeld
- Finanzielle und zeitliche Unterstützung für interne und externe Weiterbildungen
- Moderne digitale Tools, Remote-Work (2 Tage/Woche) und flexible Arbeitszeiten
- Überdurchschnittliche Pensionskasse und großzügige Sonderregelungen
- Regelmässige Firmenevents und Teambuilding-Aktivitäten