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:
Aarau (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Technischer Vertriebsaussendienst Deutschschweiz (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Eigenes Verkaufsgebiet mit viel Freiraum, von der technischen Beratung bis zum Auftragsabschluss und darüber hinaus
- Begeisterung von Neukunden für unsere Produkte und Services
- Ausbau und Vertiefung der Beziehungen zur bestehenden Kundschaft
- Fungieren als wichtige Schnittstelle zwischen externen Kunden und internen Kolleg:innen
- Gemeinsame Realisierung und Koordination neuer Produkte und Projekte mit der Kundschaft
- Aktive Beobachtung von Markt und Wettbewerbssituation
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung gemeinsam mit den Kolleg:innen

Was Sie ausmacht:
- Technische oder kaufmännische Ausbildung in den Bereichen Architektur, Bauwesen oder Metallbau
- Mehrjährige Berufserfahrung im Fenster- oder Fassadenbau
- Hohe Kundenorientierung und Gespür für Kundenbedürfnisse sowie offenes Auftreten und Verhandlungskompetenz
- Ausgeprägte Vertriebsorientierung und Freude an der Akquisition
- Wohnsitz im Einsatzgebiet sowie selbstständiges, lösungs- und kundenorientiertes Arbeiten im Home-Office und bei der Kundschaft vor Ort

Was diese Stelle ausmacht:
- Tolles Team mit abwechslungsreichen Aufgaben und rascher Verantwortungsübernahme
- Fundierte Einarbeitung
- Firmenwagen, Handy und Tablet, auch zur privaten Nutzung
- Flexibles Arbeiten im Home-Office in unbefristeter Festanstellung