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

Jobbeschreibung:
Technische/r Verkaufsberater/in Aussendienst (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Eigenverantwortliche Betreuung des bestehenden Verkaufsgebietes und aktiver Ausbau
- Umfassende Beratung der Kunden über das gesamte Produktesortiment sowie Ausarbeitung von passenden Lösungen für die entsprechenden Bauobjekte
- Sicherstellung von Umsatz- und Deckungsbeitragszielen und Umsetzung der Preis- und Verkaufspolitik
- Verkauf der Produkte an Architekten, Bau- und Fassadenunternehmungen, Systemhalter und Baustoffhändler
- Auftragsabwicklung von A bis Z, selbstständige Massaufnahme vor Ort oder ab Plan
- Nachbearbeitung von Offerten, Objektverfolgung und Bearbeitung von Reklamationen

Was Sie ausmacht:
- Erfolgreich abgeschlossene Grundausbildung in der Bau- oder Baunebenbranche ergänzt mit fundierter Weiterbildung im Bereich Verkauf
- Mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf Aussendienst, von Vorteil in der Bau- oder Baunebenbranche
- Fachkompetenz in bautechnischen Fragen, um Kunden professionell zu beraten und optimale Lösungen zu verkaufen
- Hohe Eigeninitiative, um das Verkaufsgebiet selbstständig zu betreuen und laufend weiter auszubauen
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie Französischkenntnisse von Vorteil
- Sicherer Umgang mit CRM-System (Abacus) und MS Office 365

Was diese Stelle ausmacht:
- Eine wertschätzende Führungsphilosophie und ein offenes Arbeitsklima
- Zeitgemässe Sozialleistungen und Beteiligung an Weiterbildung
- Geschäftsfahrzeug und Homeoffice
- Kollegiales Team und spannende Einblicke in unterschiedliche Bauprojekte
- Fundierte Einführung und kompetente Unterstützung durch den Innendienst