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

Jobbeschreibung:
Technischen Verkaufsprofi im Aussendienst Region Westschweiz, Grenzregion Frankreich (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Verkauf und Aussendienst mit Reisetätigkeit national sowie in der Grenzregion Frankreich
- Aktive Kundenbetreuung sowie Neukundenakquisition
- Ausbau der Marktposition in den Bereichen Uhrenindustrie und Medizintechnik
- Prüfung von möglichen Sortimentserweiterungen oder neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Verkauf der Spezialprodukte: Bleche, Platten, Rundstäbe, Rohre
- Verkauf der Dienstleistungen wie Wasserstrahlschneiden, Anspitzen/Anfasen, Sägen etc.
- Aktives Nachfassen von Angeboten (nach Absprache mit Verkauf)

Was Sie ausmacht:
- Wohnort in der Region Westschweiz/Biel/Bern
- Stilsicheres Französisch in Wort und Schrift sowie gute Deutschkenntnisse
- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder eine Grundausbildung im Bereich Metall-/Stahlverarbeitung sowie Erfahrung im Aussendienst
- Selbstständige, strukturierte und organisierte Arbeitsweise
- Freude am direkten Kundenkontakt
- Fähigkeit, komplexe Produkte und Prozesse verständlich zu erklären
- Führerausweis Kat. B und fester Wohnsitz in der Schweiz

Was diese Stelle ausmacht:
- Ziel- und praxisorientiertes Einarbeitungsprogramm
- Flache Hierarchien und «open-door-policy»
- Unterstützung berufsrelevanter Weiterbildungen
- Motiviertes und kollegiales Team, das Ihnen zur Seite steht
- Familiäre Unternehmenskultur