

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:

Dietikon (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Gebietsleiter Truck (Region Mitte Schweiz) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für Umsatz-, Absatz- und Ergebnisziele im zugeteilten Verkaufsgebiet
- Betreuung, Beratung und Weiterentwicklung bestehender Flottenkunden, Handelspartner und Nutzfahrzeugbetriebe
- Planung und Umsetzung von Verkaufs- und Marktbearbeitungsaktivitäten im Verantwortungsgebiet
- Analyse von Kundenpotenzialen sowie Entwicklung individueller Lösungsansätze im Bereich Nutzfahrzeugreifen und Services
- Führung von Preis- und Konditionsverhandlungen sowie Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Laufende Beobachtung von Markt-, Wettbewerbs- und Preisentwicklungen sowie Weitergabe relevanter Erkenntnisse an interne Stellen
- Pflege und Ausbau strategischer Beziehungen zu Fahrzeugherstellern und wichtigen Vertriebspartnern
- Durchführung von Kundenpräsentationen, Produktschulungen und Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Mitwirkung bei Projekten zur Optimierung von Prozessen, Dienstleistungen und Vertriebsaktivitäten
- Betreuung und Koordination technischer Reklamationen beim Kunden vor Ort in Zusammenarbeit mit den zuständigen Fachbereichen

Was Sie ausmacht:

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit Weiterbildung im Vertrieb
- Berufserfahrung im Nutzfahrzeug-, Reifen-, Automotive- oder technischen Vertriebsumfeld
- Ausgeprägte Verkaufs-, Verhandlungs- und Abschlussstärke
- Unternehmerisches Denken sowie eine hohe Kunden- und Ergebnisorientierung
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise sowie ausgeprägte analytische Fähigkeiten und ein Gespür für Markt- und Kundenpotenziale
- Technisches Verständnis im Bereich Nutzfahrzeuge, Reifen oder vergleichbarer Produkte
- Reisebereitschaft, insbesondere innerhalb des eigenen Verkaufsgebiets
- Sicherer Umgang mit MS Office 365 und CRM-Systemen
- Fundierte Produktkenntnisse sowie gute Kenntnisse der Fahrzeugtechnik
- Sicheres Auftreten und überzeugende Kommunikationsfähigkeiten
- Sehr gute Deutschkenntnisse; Englischkenntnisse sind von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Verantwortungsvolle Vertriebsposition mit hoher Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- Kurze Entscheidungswege und ein Team mit echter Leidenschaft
- Flexible Arbeitsmodelle mit Homeoffice-Möglichkeit
- Attraktive Anstellungsbedingungen und überdurchschnittliche Sozialleistungen
- Finanzielle Unterstützung bei berufsrelevanten Weiterbildungen
- Geschäftsfahrzeug auch zur privaten Nutzung