

Wir sind ein international tätiger, innovativer und unabhängiger Hersteller von Möbeln mit dem Fokus auf Tische, Stühle und Gartenmöbel. Wir pflegen unsere Kompetenz in den Bereichen Design, Beschaffung und Produktion. Durch unsere modularen Tischsysteme und die vielfältige Auswahl an Stühlen und Materialien sind wir für unsere Kunden ein umfassender Lösungsanbieter. Als Schweizer Hersteller und Teil einer Schweizer Firmengruppe setzen wir hohe Ansprüche an uns selbst und unsere Arbeitsweise und werden dem Werkplatz Schweiz mit motivierten Mitarbeitenden und qualitativ hochstehenden Produkten gerecht. Unsere langjährige Zusammenarbeit und der enge Kontakt zu Kunden und Lieferanten bilden die Eckpfeiler unseres Erfolgs.

Ihr Herz schlägt für den Vertrieb? – Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Um unsere Marktpräsenz weiter auszubauen, suchen wir Sie als eine branchenerfahrene Führungspersönlichkeit mit Kundenorientierung und kompetenten Ansprechpartner unserer Fachhandelskunden in der ganzen Schweiz.

Verkaufspersönlichkeit / Sales Manager|in (w/m) 100%

Ihre Aufgaben

Als kundenorientierte Persönlichkeit repräsentieren Sie das Unternehmen und stehen spannenden Aufgaben in der Möbelbranche (B2B) gegenüber:

- Eigenständige Betreuung und intensive Beratung und Unterstützung des Kundennetzwerkes
- Akquisition von Neukunden und Partnern im Objektbereich und deren Begleitung beim Auf- und Ausbau neuer Geschäftsbeziehungen
- Gestaltung des Vertriebs mittels überzeugender Präsentation und Verkaufsgesprächen
- Persönliche Betreuung der Kunden vor Ort, Pflege des POS und Organisation von Schulungen des Verkaufspersonals bei Kunden
- Eigenverantwortliches Ausarbeiten von Angeboten und Entwicklung neuer Vertriebsinitiativen
- Mitwirkung im Produktmanagement und im Designteam für unser Indoor- und Outdoor-Portfolio
- Mitwirkung und Teilnahme an Messen

Ihr Profil

Für diese entwicklungsfähige und anspruchsvolle Aufgabe bringen Sie mit:

- Kaufmännische Ausbildung und vorzugsweise Weiterbildung im Verkauf mit mehrjähriger Vertriebserfahrung
- Verkaufstalent mit ausgewiesenen Erfolgen und Branchenkenntnissen
- Gewinnende Persönlichkeit, welche überzeugend, lösungsorientiert und initiativ auftritt
- Begeisterung und Leidenschaft für Möbel und Design
- Strukturierte und prozessorientierte Arbeitsweise sowie vertriebs- und kundenorientiertes Denken
- Bereitschaft zum Reisen innerhalb der Schweiz (ca. 60% Ihrer Arbeitszeit)
- Routiniertes Arbeiten mit MS Office und Kenntnisse eines ERP-Systems
- Sie besitzen folgende Sprachkenntnisse: Deutsch (Muttersprache), Französisch fließend in Wort und Schrift, Englisch von Vorteil

Sie fühlen sich angesprochen und sind entsprechend qualifiziert? Ein spannendes und vielfältiges Arbeitsfeld erwartet Sie!

Frau Annemarie Müller freut sich auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:
annemarie.mueller@sit-mobilia.ch

Gerne können Sie mich auch, für eventuelle Vorabklärungen, telefonisch kontaktieren.