

Alles andere als Standard

Unsere Auftraggeberin aus dem **Toggenburg** hat sich in den letzten 30 Jahren ihres Bestehens eine exklusive Marktposition erarbeitet. In der Schweiz und immer mehr auch im angrenzenden Ausland kommt man kaum um dieses Unternehmen herum, wenn es um **Reinigung und Oberflächenbehandlung** geht. Alle Produkte sind bis ins Detail auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt, Individualität heisst auch grosse Vielfalt. Die Ausrichtung auf **Industrie- und Gewerbekunden** macht das Ganze attraktiv, aber auch herausfordernd. Im Rahmen der gut vorbereiteten Nachfolgeregelung suchen wir eine gestandene Persönlichkeit als

Gebietsverkaufsleiter/-in Ostschweiz

Sie übernehmen einen bestehenden Kundenstamm und bauen den Umsatz in Ihrem Verkaufsgebiet (Kantone TG/SG/AR/AI/SH/GR/GL/FL) durch gezielte Akquise kontinuierlich aus. Sie erschliessen neue Branchen, indem Sie Wünsche und Anforderungen sorgfältig aufnehmen, die Kundschaft beraten und mit den Abnehmern und internen Stellen die beste Lösung erarbeiten. Somit sind Sie auch Impulsgeber für die technische Umsetzung. Fachlich sowie administrativ werden Sie von Spezialisten und einem effizienten Innendienst am Hauptsitz unterstützt.

Was Sie mitbringen

Nebst Macherqualitäten bringen Sie Empathie und Fingerspitzengefühl im Umgang mit einer vielschichtigen Kundschaft mit. Sie sind gut im «aktiv Zuhören», um dem Kunden die passende Lösung zu anzubieten. Spürbare Freude und Faszination für Technik sind deshalb zwingende Voraussetzungen. Wir setzen auf jemanden mit einer abgeschlossenen

technischen Berufslehre (Maschinenmechaniker, Polymechniker)

ergänzt mit einer **kaufmännischen oder verkaufsspezifischen Weiterbildung**. Know-how im Umgang mit Oberflächenbearbeitung ist wichtig. Ein mehrjähriger Erfolgsnachweis im Vertrieb von technischen Produkten ist zwingend. Sie überzeugen zudem durch einen starken Jägerinstinkt und Abschlussqualitäten. Ihre Denkhaltung lautet: Geht nicht, gibt's nicht. Sie organisieren sich selbstständig und sind fit im Umgang mit modernen IT-Werkzeugen. Ihre Muttersprache ist Deutsch, Englischkenntnisse werten Ihre Kandidatur auf.

Was Ihnen geboten wird

Das Unternehmen bietet Ihnen eine solide Einführung durch den jetzigen Stelleninhaber, kurze Entscheidungswege, ein Geschäftsfahrzeug zur privaten Nutzung, Vertrauensarbeitszeit und eine grosszügige Ferienregelung.

Sind auch Sie jemand, der die Extrameile für den Kunden geht? Dann freuen wir uns auf Ihre Online-Bewerbung auf www.humanrelations.ch oder per E-Mail an urs.eberle@humanrelations.ch