



Gebietsverkaufsleiter HLK - Metropolregion Zürich (m/w)

Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft...

Unsere Mandantin ist seit Jahren ein fester Bestandteil der Schweizer Industrielandschaft. Dank ihrer Innovationskraft und Kundenähe setzt sie technologische Massstäbe in der Haustechnikbranche. Um diese Erfolgsgeschichte weiterzuführen und weiter auszubauen, suchen wir einen

Gebietsverkaufsleiter HLK - Metropolregion Zürich (m/w)

Aufgaben:

- Die Hauptaufgabe besteht in der selbständigen Marktbearbeitung: dem Aufbau und der Pflege der Kundschaft
- Sie haben die Umsatzverantwortung für Ihre Verkaufsregion
- Ausbau und Pflege der großen Stammkundschaft
- Dank Ihrer Verkaufskompetenz bauen Sie neue Kundenverbindungen zu Installateuren, Planern, Architekten und zu den Endkunden auf
- Sie führen die Vertragsverhandlungen zusammen mit Ihrem Verkaufssupport
- Sicherstellung der gebietsübergreifenden Zusammenarbeit im Verkaufsteam und der Serviceorganisation
- Zusammen mit dem Marketing planen und setzen Sie die geeigneten Verkaufs- und Marketingmassnahmen für Ihr Verkaufsgebiet um
- Führen und pflegen des CRMs

Profil:

- Sind Sie eine aufgestellte Persönlichkeit, welche bereits Aussendienstenerfahrung in der HLK- oder Gebäudetechnikbranche mitbringt
- Ihnen ist eine seriöse Kundenberatung und Qualität wichtig
- Sie können Verkaufserfolge vorweisen, und haben keine Berührungängste mit technischen Produkten
- Idealerweise haben Sie dank Ihrer regionalen Verankerung ein aktives Beziehungsnetz
- Sie sind eine zuverlässige Persönlichkeit, welche Kreativität und Hartnäckigkeit mitbringt
- Sie sprechen Schweizerdeutsch, wohnen im Grossraum Zürich und sind es gewohnt vom Homeoffice aus zu arbeiten

Ihre Chancen:

- Sie erfahren eine fundierte Einschulung und werden als Produktspezialist ausgebildet
- Hervorragende Produkte, welche sich gut und erfolgreich im Markt verkaufen
- Entwicklungsfähige Dauerstelle bei einem erfolgreichen Arbeitgeber, welcher seine Firmenkultur pflegt und motivierte Mitarbeiter als Schlüssel zum Erfolg sieht
- Sie erwartet eine vielseitige und verantwortungsvolle Aufgabe, viel Freiraum für selbständiges und kreatives Wirken
- Gute Entlohnung mit attraktivem Bonussystem, Firmenfahrzeug etc.

Wir freuen uns auf Sie

Wollen Sie mehr Wissen? Rufen Sie ungeniert an! Philipp Brogle, Senior Partner, +41 44 946 46 46. Bitte senden Sie

Ihre Unterlagen vorzugsweise per E-Mail an philipp.brogle@chronos-personalberatung.ch, Diskretion ist selbstverständlich.

