



## Gebietsverkaufsleiter Region Bern (m/w/d)

### Sind Sie Verkaufsprofi und suchen eine neue Herausforderung?

Unsere Mandantin produziert qualitativ hochwertige und universal einsetzbare Wärmedämmprodukte. Die Produkte stehen für Leistungsfähigkeit sowie wirtschaftlichen und ökologisch nachhaltigen Wärmeschutz in der Bauzulieferindustrie. Um die grosse Kundschaft zukünftig bestens betreuen zu können, suchen wir auf den nächstmöglichen Zeitpunkt für die Region Bern - Fribourg - Thun einen

### Gebietsverkaufsleiter Region Bern (m/w/d)

#### Ihre Aufgaben:

- Sie betreuen die grosse Stammkundschaft und bauen aktiv den Markt auf.
- Ihre Hauptaufgabe besteht in der technischen Beratung im Objektgeschäft: Sie begleiten die Kundschaft während der ganzen Planungsphase bis zur Vollendung der Projekte.
- Zu Ihrer Kundschaft gehören Bauherren, Ingenieure, Architekten, GU/TU, der Bund und Kantone.
- Zusammen mit Ihren Arbeitskollegen erarbeiten Sie Projektlösungen.
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung.

#### Ihr Profil:

- Sie sind eine kommunikative Persönlichkeit mit Charisma und gewohnt auf allen Ebenen zu kommunizieren und zu verhandeln.
- Abgeschlossene Grundausbildung im Bauwesen mit einer Zusatzausbildung im Verkauf oder kaufmännischen Bereich.
- Sie sind ein Verkaufstalent und haben Freude am Erfolg.
- Sie sind technisch und organisatorisch stark und wissen mit den modernen Kommunikationsmitteln versiert umzugehen.

- Als Teamplayer packen Sie Ihre Aufgaben motiviert und zielgerichtet an.
- Sie arbeiten gerne vom Homeoffice aus.

### **Ihre Chancen:**

- Sie werden umfassend in die Produkte eingeschult und während der Startphase von Ihren Arbeitskollegen bei der Kundschaft eingeführt.
- Technologisch hochstehende, marktführende Produkte, welche sich erfolgreich im Markt verkaufen.
- Entwicklungsfähige Dauerstelle bei einem erfolgreichen Arbeitgeber, welcher aktiv die Mitarbeiter weiterbildet und fördert und dadurch ein zukunftsorientiertes Arbeitsklima schafft, mit der Möglichkeit sich auch intern weiterzuentwickeln.
- Moderne Anstellungsbedingungen, überdurchschnittlicher Lohn und Sozialleistungen, progressives Bonusprogramm, neutrales Firmenauto.
- Es stehen Ihnen moderne Arbeitsmittel zur Verfügung.

### **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](mailto:philipp.brogle@chronos-personalberatung.ch), Diskretion ist selbstverständlich.

