

VERTRIEBSLEITER SCHWEIZ (m/w/d)

Sie führen Ihr Team als Vorbild zu Spitzenleistungen und verstehen es, sich nah am Markt zu bewegen, zu begeistern und zu motivieren.

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung des B2B Geschäfts in der Schweiz
- Verantwortung für die Betreuung von bestehenden sowie für die Akquisition von neuen Kunden
- Steigerung der Absatz- und **Umsatzzahlen** im verantworteten Marktgebiet
- Strategischer Marktaufbau und gezielte Neukundenakquisition durch einen intensiven
- Netzwerkaustausch und eine selbständige Marktbearbeitung
- Jahresplanung mit den Handelspartnern und Fokuskunden sowie Marktbegleitung von Lieferanten und Markenvertretern
- Verhandlung und Ausbau der Kooperationspartner (Hersteller)
- Führung und Betreuung der Verkaufsmitarbeiter
- Enge Zusammenarbeit mit den unterschiedlichsten Führungskräften innerhalb der Firmengruppe

Ihr Profil:

- Mehrjährige Erfahrung in einer ähnlichen Position, idealerweise im technischen oder HoReCa Umfeld
- Erfahrung im Verkauf von B2B Produkten
- Ausbildung im Verkauf oder Servicebereich eines Herstellers von Haushalts- bzw. Profigeräten
- Ausgewiesene Erfahrung im strategischen Marktausbau, Verhandlungsstärke und -geschick gepaart mit einem gewinnenden Auftreten
- Eine organisierte Arbeitsweise sowie ein professioneller Umgang mit anspruchsvoller Kundschaft
- Erfahrung mit der Arbeit in einer internationalen Matrix wäre wünschenswert
- Leidenschaft für die Dienstleistungsbranche und für die Führung von Mitarbeitern
- Sehr gute Kenntnisse in Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch

Was wird Ihnen geboten:

- Ein erfolgreiches Unternehmen mit flachen Hierarchien und direkter Kommunikation, in dem Sie etwas bewirken können
- Ein motiviertes Team mit hohem Sales Spirit und Identifikation zu hochwertigen Produkten
- Sie agieren als Unternehmer/in im Unternehmen und erfahren grosse Unterstützung durch das Management

Haben wir Ihr Interesse wecken können? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Foto per E-Mail

tn@nevescolaco.ch an Tiago Neves oder rufen Sie uns gerne auch an – +41 79 488 88 99.

Ihre Bewerbung behandeln wir diskret und freuen uns, Sie schon bald persönlich kennen zu lernen.