

Vertrieb, der etwas bewegt.

Unser Kunde entwickelt hochwertige Lösungen für die moderne Bauwelt und verbindet technische Kompetenz mit einem starken Marktauftritt.

Für den weiteren Ausbau der **Region Bern / Basel** suchen wir eine verkaufsstarke Persönlichkeit, die ihr Gebiet mit Eigeninitiative und unternehmerischem Gespür weiterentwickeln möchte.

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

Ihre Mission – Ihr Marktgebiet aktiv gestalten

- Sie betreuen bestehende Kunden und entwickeln Ihr Netzwerk aus **Verarbeitern, Händlern und weiteren Marktpartnern** gezielt weiter
- Im **Objektgeschäft** erkennen Sie Potenziale frühzeitig und verstehen es, unterschiedliche Ansprechpartner zusammenzubringen
- Sie gewinnen neue Kunden sowie Projekte und bauen die Marktpresenz in Ihrer Region nachhaltig aus
- Markt- und Wettbewerbsentwicklungen haben Sie im Blick und leiten daraus konkrete Verkaufsaktivitäten ab
- Von der ersten Anfrage über die Offerte bis zum Abschluss steuern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten **selbständig und zielorientiert**
- Auch intern bringen Sie Ihre Ideen ein und tragen aktiv zur Weiterentwicklung des Unternehmens bei

Ihr Profil – technisch versiert und nah am Kunden

- Sie verfügen über eine **technische Grundausbildung im Hochbau** und idealerweise über eine Weiterbildung im Verkauf oder in Betriebswirtschaft
- Sie kennen den Schweizer Baumarkt und bringen Erfahrung im **Aussendienst, Objektgeschäft oder beratungsintensiven Verkauf** mit
- Sie treten überzeugend auf, kommunizieren auf Augenhöhe und bauen langfristige Kundenbeziehungen auf
- Sie denken unternehmerisch, arbeiten selbständig und übernehmen gerne Verantwortung für Ihr Verkaufsgebiet

- Digitale Tools gehören für Sie selbstverständlich zum modernen Vertrieb
- Sie verfolgen Ihre Ziele konsequent – mit Eigeninitiative, Verhandlungsgeschick und einem guten Gespür für Marktchancen.

Was Sie erwartet

- Sie erhalten viel Freiraum, um Ihre Region eigenständig zu entwickeln
- **Kurze Entscheidungswege, ein eingespieltes Team und eine fundierte Einarbeitung** schaffen dafür die richtigen Voraussetzungen
- Sie agieren als Zukunftsgestalter in der **Baubranche**
- Attraktive Anstellungsbedingungen und ein Umfeld, in dem Eigeninitiative ausdrücklich erwünscht ist, runden die Position ab

Weitere Informationen und Bewerbung

Sie möchten Ihr Verkaufsgebiet nicht einfach verwalten, sondern **aktiv entwickeln und etwas bewegen**? Dann freuen wir uns, Sie kennenzulernen,

Gerne geben wir Ihnen weitere Details zu dieser Position und freuen uns auf Ihre Unterlagen per Online-Bewerbung. Ihre Bewerbung wird selbstverständlich mit der gebotenen Diskretion behandelt.



Headhunting Partner
Schmiedgasse 11
4800 Zofingen

Mobile: +41 79 332 98 29
Telefon: +41 62 544 39 25
Email: marco.kreis@meacon.ch



Marco Kreis / Inhaber