

A close-up photograph of a person's hand wearing a grey work glove, holding a rectangular piece of light grey concrete. The background is blurred, showing more construction materials and a person in a white shirt.

Einfach. Mehr. Bau.

Sie suchen eine neue Herausforderung in einem spannenden Umfeld? Dann sind Sie bei uns genau richtig! Die Steinemann AG wurde 1906 von Georg Steinemann als Huf- und Wagenschmiede gegründet und ist heute das führende Schweizer Grosshandelsunternehmen für Werkzeuge im Bau- und baunahen Handwerk, Signalisation, Absperungen, Arbeitsschutz sowie für die Gartenpflege. Als Bindeglied zwischen Produktion und Verwender schaffen wir nachweisbaren Mehrwert für unsere Kunden. Wir legen grossen Wert auf Nachhaltigkeit und fairen Handel.

Werden auch Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte als:

Verkaufsmitarbeiter im Aussendienst 100% (m/w)

In dieser vielseitigen Position sind Sie verantwortlich für den Vertrieb unseres Produktesortiments in Ihrem Gebiet, welches sich **von Winterthur bis Graubünden erstreckt**. Auch im sonnigen Tessin sind vereinzelt Termine möglich. Für die Besuche unserer Handelskunden (B2B) stellen wir Ihnen ein Geschäftsfahrzeug zur Verfügung. Dank Ihrer Affinität zu handwerklichen Berufen können Sie sich gut mit unseren Produkten identifizieren.

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Ausbau bestehender Kunden sowie Akquisition von Neukunden
- Zielgerichtete Gebiets- und Besuchsplanung anhand der zugeordneten Kundenklassen
- Jährliche Budgetierung für die zugeordneten Kunden
- Pflege der Aktivitäten und Stammdaten im CRM
- Mitgestaltung von Aktionen und Aktivitäten
- Beratung der Handelspartner bezüglich deren Sortimentsgestaltung
- Aufspüren von Marktentwicklungen, Trends etc.
- Preis- und Konditionsverhandlungen

Ihr Profil

- Sie haben eine Grundausbildung im Eisenwarenhandel oder im baunahen Umfeld abgeschlossen
- In einer verkaufsspezifischen Weiterbildung konnten Sie sich das theoretische Rüstzeug aneignen (z.B. Stufe Verkaufsfachmann/frau mit eidg. FA oder vergleichbar)
- Ihr Verkaufstalent konnten Sie bereits während mindestens 3-5 Jahren unter Beweis stellen
- Sie sind verhandlungssicher in Italienisch oder Englisch, Französischkenntnisse sind von Vorteil
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift ist für Sie Ehrensache
- Sie bringen solide Excelkenntnisse mit und verstehen es, damit Daten aufzubereiten
- Zudem sind Sie vertraut mit ERP-Systemen (vorzugsweise Navision oder SAP) sowie CRM

Als dienstleistungsorientierte Persönlichkeit steht für Sie die Betreuung und Entwicklung eines zufriedenen Kundenstammes an oberster Stelle. Sie sind hungrig auf Erfolg und wollen die Umsatzziele nicht bloss erreichen – Sie wollen sie überbieten!

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Herr Marco Biser freut sich auf Ihre vollständige elektronische Bewerbung und gibt Ihnen bei Fragen zur Stelle gerne Auskunft unter 071 394 14 47.