



Bist Du gerne unterwegs, liebst den persönlichen Kontakt mit Kunden und hast ein Gespür für gute Geschäftsmöglichkeiten? Dann übernimm bei uns Verantwortung für deine Region und lass uns gemeinsam durchstarten!

Als mehr als 100 Jahre altes Schweizer KMU im Familienbesitz entwickeln, produzieren und verkaufen wir qualitativ hochwertige, gefahrenetikettenfreie Dicht- und Klebstoffe auf Basis modernster SMP-Technologie. Unsere innovativen Produkte für Bau und Industrie werden von Profis weltweit eingesetzt.

nach Vereinbarung suchen wir Dich als:

Area Sales Manager (m/w) 100%

Deine Hauptaufgaben:

- Akquise von Neukunden und Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundennetzwerks im zugewiesenen Verkaufsgebiet (international Retail/Industrie) durch regelmäßige Besuche
- Verantwortung für Umsatz und Verkaufsziele im Verkaufsgebiet
- Selbständige Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten in enger Zusammenarbeit mit dem Verkaufsinendienst
- Dokumentation aller relevanten Aktivitäten, laufenden Projekten, Angeboten und Marktinformationen im CRM-System
- Umsetzung von Marketing-Aktivitäten und Verkaufsförderungen im Verkaufsgebiet; Teilnahme an Messen, Events und Kundenveranstaltungen
- Aktive Weitergabe von Informationen über Markt, Wettbewerb und Trends im Verkaufsgebiet
- Enge Zusammenarbeit mit den Kolleg/innen im Vertrieb, Marketing, Innendienst und Produkt Management zur permanenten Verbesserung des Produktprogramms und des Service
- Aktive Mitarbeit in Projekten

Dein Profil:

- Handwerkliche, technische und/oder kaufmännische Grundausbildung; Weiterbildung im Verkauf/Marketing von Vorteil
- Einschlägige Berufserfahrung im technischen Vertrieb; Erfahrungen in Baustoffindustrie oder im Vertrieb chemischer Produkte von Vorteil
- Kunden- und lösungsorientierte Denkhaltung und kommunikative, strukturierte und belastbare Persönlichkeit, die gerne eigenverantwortlich arbeitet
- Sehr gute Kenntnisse von MS Office und hohe Zahlenaffinität; Erfahrungen in der Arbeit mit CRM- und ERP-Systemen von Vorteil
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil
- Führerschein Kat. B
- Mindestens 50% Reisetätigkeit

Darauf kannst du dich freuen:

In unserem Unternehmen schätzen wir Teamarbeit und den Beitrag jedes Einzelnen. Wir setzen auf ein unterstützendes Umfeld, in dem du erfolgreich sein kannst.

Wir bieten zeitgemässe Anstellungsbedingungen mit zertifizierter Lohngleichheit und Erfolgsbeteiligung, sehr guten Sozialleistungen, Betriebsferien über Weihnachten/Neujahr (nebst den mind. 5 Wochen Ferien) und viele weitere Benefits.



mindestens
5 Wochen
Ferien



Förderung der
Aus- und Weiterbildung



Mitarbeitererevents



Personalrestaurant



Home Office
e-Bike Ladestation
Gratisparkplatz

Das spricht dich an? Wir freuen uns auf deine Online-Bewerbung.

Human Resources
Janine Wyss
bewerbung@merz-benteli.ch
www.merz-benteli.ch
Tel 031 980 48 55

merz+benteli ag