

Mit einem breiten und attraktiven Produktsortiment hat sich unsere Mandantin (Raum Zürich) eine solide Markstellung auf dem Schweizer Markt erarbeitet. Die technischen Produkte und Verbrauchsgüter im elektronischen Umfeld finden in verschiedensten Branchen Anwendung. Das bekannte und innovative Handelsunternehmen strebt nach weiterem Wachstum und dafür sucht sie für die Leitung eines Profit-Centers einen ambitionierten, erfahrenen und technisch versierten

## **Verkaufsleiter B2B**

mit Budget- und Umsatzverantwortung. Sie führen und motivieren ein kleines, effizientes Aussen- und Innendienst-Team, bauen bestehende Kundenbeziehungen aus und akquirieren systematisch Neukunden. Sie tragen damit massgeblich zu den Wachstumszielen der Unternehmung bei und übernehmen folgenden Aufgabenbereich:

- Erstellen der Verkaufsplanung in Abstimmung mit den Bereichszielen
- Vereinbarung der Verkaufsziele mit den Mitarbeitern
- Planung, Umsetzung und Koordination von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Teilnahme an Messen und Events
- Rekrutieren von Mitarbeitern des Verkaufsteams
- Informationsbeschaffung über Mitbewerber und Markttrends
- Erstellen von Marktanteils- und Konkurrenzanalysen
- Optimierung der Verkaufsgebiete
- Betreuung von Key Accounts und strategischen Kunden

Sie werden dabei von verschiedenen internen Abteilungen wie Marketing und Product Management unterstützt.

Wir suchen Kontakt zu einer einsatzbereiten, kommunikativen, belastbaren und verantwortungsbewussten Persönlichkeit mit Durchsetzungsvermögen, Kundenfokussierung und betriebswirtschaftlichem Denken. Sie sind 33 bis 48 Jahre jung und verfügen über eine technische Ausbildung verbunden mit einer entsprechenden Weiterbildung (dipl. Verkaufsleiter, FH o.ä.). Sie haben mehrjährige Erfahrung in einer Führungsposition im Verkauf in einer technischen Branche. Sie sind versiert im Umgang mit E-Procurement und modernen Einkaufsplattformen.

Ihr Erfolgsausweis lässt sich sehen und überzeugt. Sie sind aber auch ein Teamplayer mit guten MS-Office- sowie guten Englisch- und vorzugsweise Französischkenntnissen. Ihre Persönlichkeit ist integrierend, Sie denken und handeln nachhaltig und agieren, dank Ihrem vernetzten Denken, souverän.

Suchen Sie eine Unternehmung, die Ihnen unternehmerischen Freiraum und attraktive Entwicklungsperspektiven bietet? Bitte senden Sie Ihre Unterlagen per E-Mail oder rufen Sie Matthias Brägger an.