



Wir finden, was Sie suchen!

zielgerichtet. zuverlässig. diskret.

Interessante Herausforderung für Vertriebsprofi mit Erfahrung in der Holzindustrie

Unser Auftraggeber ist ein international renommierter «Hidden Champion» der Holzverarbeitenden Industrie mit starken Wachstumsraten Dank patentierter Lösungen. Das familiengeführte Unternehmen mit seinem Hauptsitz in der Schweiz entwickelt und optimiert seit Jahrzehnten innovative Komponenten und produziert diese auch selbst am eigenen Standort.

Zur Unterstützung und zum weiteren Ausbau des internationalen Vertriebsnetzes sucht das Unternehmen in seiner Hauptverwaltung erfahrene Tischler oder Schreiner mit starker Affinität zu Vertrieb und aktiver Kundenbetreuung in seinen Exportmärkten als

Area Sales Manager (w/m/d)

Arbeitsort: Region Basel-Landschaft

Ihre Aufgaben:

- Umfassende Kundenansprache und -betreuung sowie technische Unterstützung in den internationalen Verkaufsmärkten mit dem Ziel der Steigerung von Umsatz und Marktpräsenz
- Mitwirkung bei der Planung und selbständige Realisierung von Marketingaktivitäten zusammen mit den Vertriebspartnern vor Ort
- Fachkundige und engagierte System- und Anwendungsberatung bei Vertriebspartnern und Kunden
- Erstellung von Marktanalysen, Strategien und Umsetzung der daraus resultierenden Massnahmen
- Organisation und Teilnahme an relevanten Fach- und Hausmessen
- Mitgestaltung und Einbringung eigener Kompetenz im Rahmen von Zukunftsprojekten

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Schreiner oder Tischler mit entsprechender Berufserfahrung
- Betriebswirtschaftliche Weiterbildung oder vergleichbare Ausbildung und Erfahrungen im Vertrieb
- Bereitschaft zu intensiver Reisetätigkeit, bis zu 50 % und mehrtägig im Ausland
- Interesse an Ländern und deren Kulturen
- Erfahrene initiative Persönlichkeit mit hohen Qualitätsansprüchen und rascher Auffassungsgabe
- Eigenverantwortliche und selbständige Arbeitsweise sowie ausgeprägte Teamfähigkeit
- Spaß an der Arbeit in einem agilen Umfeld
- Verhandlungssicher in Deutsch und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre Perspektiven:

- Eine langfristig ausgelegte und hochinteressante Aufgabe mit Entwicklungsmöglichkeiten in einem familiär geprägten Umfeld und Menschen, die sich gegenseitig wertschätzen und vertrauen
- Eine Unternehmenskultur, in der es Spass macht Ideen, Kraft und Initiative einzubringen
- Mitarbeit in einem engagierten Team
- Flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege
- Überdurchschnittliche Sozialleistungen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, so möchten wir Sie gerne kennenlernen! Senden Sie dem unten genannten Ansprechpartner bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Foto einschliesslich der Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Salärvorstellungen unter der Referenz 22.112 - bevorzugt per E-Mail - zu.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Ihr Ansprechpartner:

Stephan Schuh

Senior Berater / Bewerber Coach

T: +41 55 535 78 56

M: +41 76 763 22 83

schuh@kmp-consulting.ch



Weitere interessante Vakanzen finden Sie unter www.kmp-consulting.ch