

Leiter Verkauf / Aussendienst (m/w)

Hölzige Leidenschaft

Das Unternehmen BRAUN AG gehört zu den innovativsten und führenden Grosshandelsunternehmen in der Branche und wächst stetig und solide an anspruchsvollen Aufgaben. Die Mitarbeiter bringen ihre Kunden mit cleveren, innovativen Lösungen, besten Leistungen, Zuverlässigkeit und Kontinuität immer wieder zum Staunen. Das umfassende Sortiment in Breite, Tiefe und die beispielhafte Lieferbereitschaft sowie die professionelle Logistik sind in der Branche einzigartig. Für die Verstärkung der Führungskapazitäten im Verkauf Aussendienst suchen wir einen erfahrenen, verkaufs- und sehr kundenorientierten Leiter Verkauf / Aussendienst (m/w).

Aufgaben

Als Abteilungsleiter definieren Sie zusammen mit der Geschäftsleitung die Wachstumsziele und den Markterfolg. Durch Ihren koordinierten Einsatz der Führungs- und Verkaufsinstrumente stellen Sie zusammen mit Ihren Gebietsverantwortlichen die erfolgreiche Umsetzung sicher. Zu Ihren weiteren unternehmerisch geprägten und absolut spannenden Aufgaben gehören:

- Führung und Weiterentwicklung Ihrer Abteilung
- Verantwortung für Marktdurchdringung, Marktentwicklung, Umsatz und Ertrag
- Marktpräsenz in den Verkaufsregionen durch Begleitung, Coaching und Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter im fachlichen und persönlichen Bereich
- Verantwortung für die erfolgreiche und systematische Einführung von Produktneuheiten am Markt
- Systematisches Verkaufscontrolling
- Organisation und Durchführung von Verkaufsm Meetings

Anforderungen

Wir wenden uns an eine Persönlichkeit mit Erfahrung aus der Bau-, Baunebenbranche, idealerweise dem Grosshandel mit einer hohen Leidenschaft für den Werkstoff Holz. Nachweisbare Führungserfahrung als Verkaufsleiter allenfalls noch ergänzt mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung runden Ihr Profil ab. Idealerweise sind Sie bereits in einem vergleichbaren Umfeld tätig. Innovativ, vernetzt denkend und betriebswirtschaftlich orientiert setzen Sie Ziele konsequent um. Es gelingt Ihnen zudem als versierter Verkaufsprofi Erstkunden zu wertvollen Schlüsselkunden zu entwickeln. Als Mensch sind Sie verhandlungsgewandt, fair, authentisch und begegnen Ihren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern mit Respekt und Menschlichkeit.

Wenn Sie sich in einem grundsoliden und zukunftsorientierten Familienunternehmen engagieren wollen, sind Sie hier genau richtig!

Kontakt

Marcel Wüthrich

E-Mail: marcel.wuethrich@pms-schoenenberger.com

Tel.: +41 71 227 24 49

Referenz - 3248

11. November 2020