

Leiter:in Vertrieb Region Mitte / Zürich

Verkauf als Passion? Hervorragende Produkte, eine attraktive Marktsituation und ein visionärer Arbeitgeber sind die Ausgangslage. Beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktführerschaft.

Die EgoKiefer AG ist der führende Schweizer Anbieter für Fenster und Türen und bekannt für Qualität, Innovation und Kundennähe. Seit über 90 Jahren überzeugt das Unternehmen mit einer umfassenden Produktpalette, persönlicher Beratung vor Ort und professioneller Projektabwicklung. Um die Marktbearbeitung weiterhin erfolgreich zu intensivieren, sind wir beauftragt, eine frontorientierte, unternehmerisch denkende Persönlichkeit als

Leiter:in Vertrieb Region Mitte / Zürich Mitglied der Vertriebsleitung

zu finden. In dieser Schlüsselposition tragen Sie die Verantwortung für die Planung und Umsetzung der Verkaufsaktivitäten sowie für das Erreichen der mittel-/langfristigen Umsatz- und Ertragsziele in Ihrer Region. Dazu gehört die Verantwortung für eine Region, welche insgesamt 150 Mitarbeitenden umfasst, bestehend aus Niederlassungs- und funktionalen Leitern sowie der lokalen Abwicklung. Sie erstellen und implementieren eine regionale Vertriebsstrategie, die auf die drei Vertriebswege (Service, Wiederverkauf, Objektgeschäft) abgestimmt ist, und sorgen so für nachhaltiges Umsatzwachstum. Sie kümmern sich um ausgewählte Projekte, optimieren Vertriebsstrukturen und Abläufe und stellen sicher, dass Ihre Verkaufsorganisation kompetenter Ansprechpartner für Architekten, Generalunternehmen, Bauherren und Wiederverkäufer ist. Zudem betreuen Sie selbst Key-Accounts, erkennen Kundenbedürfnisse und Markttrends und gestalten als Mitglied der Vertriebsleitung aktiv die strategische Ausrichtung.

Als Idealprofil sehen wir eine führungsstarke, unternehmerisch denkende und gewinnende Persönlichkeit, die durch Verhandlungsstärke überzeugt. Sie bringen breit abgestützte und langjährige Vertriebs- und Führungserfahrung (2-stufig) im B2B-Bereich mit, besitzen eine technische Grundausbildung und eine höhere Aus- und Weiterbildung im Verkauf (Eidg. dipl. Verkaufsleiter o.ä.) oder in Betriebswirtschaft. Wichtig sind Ihre Erfahrungen aus der Bau- oder Baunebenbranche, idealerweise aus der Fenster- und Türenindustrie. Sie denken einerseits analytisch und strategisch, handeln andererseits pragmatisch und hands-on. Sie sind eine Führungskraft, die zielorientiert und motivierend ihre Organisation leitet und durch Belastbarkeit und hohe Identifikation mit der Unternehmung überzeugt. Einwandfreie Deutsch- und gute Englischkenntnisse setzen wir voraus.

Spricht Sie diese vielseitige Aufgabe bei diesem bedeutenden Marktplayer an? Dann sind wir gespannt auf Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen (als PDF-Datei).

Kontakt: Annette Bamert
Remo Burkart

Arbeitsort: Mittelland / Zürich
Pensum: 100 %

JÖRG LIENERT AG ZÜRICH
Basteiplatz 7
CH-8001 Zürich
Telefon 043 499 40 00
zuerich@joerg-lienert.ch
www.joerg-lienert.ch

Luzern, Aarau, Basel, Bern, Zug, Zürich