



Mitarbeiter/in Vertriebsaussendienst, 100%, gesamte Deutschschweiz

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n **Mitarbeiter/in Vertriebsaussendienst 100%** für die **gesamte Deutschschweiz**, die/der mit technischem Verständnis, strategischem Denken, Menschenkenntnis und einer lösungsorientierten Beratung unser Wachstum vorantreibt.

Ihre Aufgaben

- Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen
- Aufbau neuer loyaler Vertriebspartner/innen
- Erschliessung neuer Kundensegmente aus dem Bereich Architektur und Bauherrschaft
- Analyse der Kundenbedürfnisse und Ableitung individueller Lösungsstrategien
- Erkennen und Ausschöpfen von Marktpotenzial
- Beobachtung und Analyse der Marktentwicklung und Ableitung gezielter Massnahmen in Absprache mit dem Vorgesetzten
- Erstellung belastbarer Angebote und Kalkulationen
- Planung und Durchführung von Kundenbesuchen
- Mitarbeit bei Produktpräsentationen, Messen und Verkaufsschulungen
- Dokumentation aller Aktivitäten, Angebotsverfolgung, Auftragsabwicklung und Ergebniskontrolle
- Analyse der Zahlen aus dem Vertrieb und selbständige Ableitung operativer Massnahmen
- Kommunikation mit den Kolleg/inn/en in Vertrieb, Entwicklung und Kommunikation zur Sicherstellung der optimalen Kundenzufriedenheit

Unsere Anforderungen

- Sie verfügen über mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung, idealerweise in der Sonnenschutzbranche oder im Bereich Bau und Architektur.
- Kontakte zu Planern, Architektinnen, Bauherren und anderen Entscheider/inn/en sind von Vorteil.
- Sie zeichnen sich durch eine rasche Auffassungsgabe, technisches Verständnis, strategisches Denken und eine hohe Kundenorientierung aus.
- Sie überzeugen durch Eigeninitiative, Kreativität und Begeisterungsfähigkeit und verhalten sich absolut loyal und zuverlässig gegenüber Vorgesetzten und Teammitgliedern.
- Sie arbeiten genau, transparent, strukturiert und eigenständig.
- Sie zeichnen sich durch einen gepflegten Auftritt und freundlich-professionelle Umgangsformen aus.
- Sie beherrschen MS-Office sicher und bringen idealerweise CRM-Erfahrung mit.
- Sie bringen die Kundeninteresse mit den Unternehmenszielen in Einklang.
- Ein Führerschein wird vorausgesetzt.

Wir bieten: Sie arbeiten in einem renommierten Familienbetrieb mit flachen Hierarchien und einer kleinen aber innovativen Produktpalette. Es erwartet sie eine abwechslungsreiche und kreative Aufgabe. Die Stelle bietet ein hohes Mass an Eigenverantwortung und Gestaltungsfreiraum. Sie sind eine wichtige Schnittstelle zwischen Kund/inn/en und Unternehmen und werden fair und attraktiv vergütet. Auf Wunsch profitieren Sie von Weiterbildungen. Den Firmenwagen dürfen Sie selbstverständlich auch privat nutzen.

Über uns: Regazzi blickt auf eine langjährige Expertise im Sonnenschutz zurück. Mit einer kleinen Palette ausgezeichneter Produkte, die ständig verbessert und um zeitgemässe Features erweitert werden, streben wir danach, uns als innovative Qualitätsmarke am Markt zu positionieren. Wir produzieren ausschliesslich in der Schweiz und begleiten Private, Ämter und Architektinnen von der Idee bis zur Umsetzung.

