

Spannende Herausforderung für

Sales Account Manager B2B (technischer Verkauf) im internationalen Handel

Unser Unternehmen

Wir sind ein gesundes Schweizer Familienunternehmen, das seit fast 50 Jahren in der Schweiz und im EU-Raum erfolgreich tätig ist. Als Grosshändler liefern wir unsere Stahlprodukte von unseren europäischen Lieferwerken auf direktem Weg an die stahlverarbeitende Industrie. Unser Motto lautet: *Kompetent, rasch und nach Mass!* Auf diese Weise versorgen unsere qualifizierten Mitarbeitenden ihre Geschäftspartner mit bedürfnisgerechten Lösungen hinsichtlich Materialeigenschaften und Dienstleistungen. Wir sind nahe am Markt und verfügen über langjährige Werksverbindungen; beides wichtige Voraussetzungen für unseren nachhaltigen Geschäftserfolg.

Ihre Aufgaben

Mit Ihrem verkäuferischen Drive sorgen Sie für den nachhaltigen Ausbau Ihres Kundenportfolios und übernehmen die Budgetverantwortung für Ihr Verkaufsgebiet. Mit Umsicht und Know-how identifizieren Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden und Lieferanten und erarbeiten massgeschneiderte Win-win-Lösungen. Sie begleiten technisch wie kommerziell anspruchsvolle Projekte von deren Lancierung bis zur erfolgreichen Beendigung. Dabei werden Sie vom qualifizierten Verkaufsinendienst tatkräftig unterstützt. Unternehmerisches Handeln ist bei uns kein Schlagwort, sondern wird täglich gelebt.

Ihr Profil

Sie besitzen eine technische oder kaufmännische Grundausbildung und haben sich betriebswirtschaftlich oder verkäuferisch weitergebildet. Sie sind ein smarterer Machertyp (27 - 35 Jahre) mit ausgeprägten kommunikativen sowie analytischen Fähigkeiten und leben eine ideale Kombination aus Lernbereitschaft und Unternehmertum. Im KMU-Umfeld fühlen Sie sich deutlich wohler als im Grossbetrieb. Nebst verhandlungssicherem Englisch bringen Sie eine zweite Fremdsprache (vorzugsweise Italienisch oder Französisch) mit. Sie sind dienstleistungsorientiert und zuverlässig, wodurch Sie sich zum gefragten und kompetenten Ansprechpartner im Markt entwickeln. Zudem verstehen Sie es, auf die Anliegen der verschiedenen Geschäftspartner einzugehen und streben als qualitätsbewusste und ausdauernde Person eine langfristige und verantwortungsvolle Position im Handel an. Sind Sie auch bereit für die Extrameile?

Unser Angebot

Freuen Sie sich auf ein Unternehmen mit langfristigen Beziehungen zu seinen Geschäftspartnern sowie auf einen verantwortungsvollen, offenen und ehrlichen Umgang. Eine gründliche Einführung erleichtert Ihnen den Einstieg in Ihre neue Herausforderung. Nutzen Sie Ihren Freiraum und die kurzen Entscheidungswege und gestalten Sie die Zukunft unserer Erfolgsgeschichte persönlich mit. Es erwarten Sie ein aktives und motiviertes Team sowie modernste Infrastruktur. Interessante Entwicklungsmöglichkeiten und attraktive Anstellungsbedingungen sind selbstverständlich.

Über Ihr Interesse freuen wir uns und sind gerne bereit, Ihnen ergänzende Information zu dieser Stelle abzugeben.

Stellenantritt nach Vereinbarung.

Reto Peter, CFO, peter@stahl.ch, 044 931 41 50

Stahl + Metall AG
Industriestrasse 25
8604 Volketswil
www.stahl.ch

Juli 2019