

Vertriebsleiter Markt Schweiz (m/w)

Folgende Tätigkeiten gehören zu Ihren Kernaufgaben:

Als ambitionierte, begeisterungsfähige und verkaufsstarke Führungspersönlichkeit mit ausgeprägter Hands-on Mentalität sind Sie verantwortlich für die Vertriebsleitung der Marktorganisation Schweiz der Wetrok Gruppe. Diese anspruchsvolle Aufgabe beinhaltet die Erfüllung des gesamten Kundenversprechens. Dazu gehört das Erzielen der Umsatzziele, das Generieren von Ertragswachstum, wie auch die Einhaltung der Service Ziele und deren Weiterentwicklung. In dieser Funktion arbeiten Sie eng mit dem CEO bei der operativen Umsetzung der Strategie der Marktorganisation Schweiz sowie bei der Planung, Durchführung und Messung aller damit verbundenen Aktivitäten zusammen.

Bei der systematischen Akquise und Betreuung von Grosskunden und Key-Accounts spielen Sie eine aktive und zentrale Rolle.

Das hochwertige und komplette Produkt- und Dienstleistungsangebot wird allen Marktorganisationen vom Hauptsitz in Kloten bereit gestellt. In enger Zusammenarbeit mit den Business Units unterstützen Sie bei der Definition und Weiterentwicklung des Sortiments für den schweizerischen Markt.

Ihre Mitarbeitenden führen Sie mit hoher Sozialkompetenz. Sie bieten mit Ihren erprobten Führungsfähigkeiten die Grundlage, dass sich Ihre Mitarbeitenden erfolgreich entwickeln können. Als Vorbild führen Sie die grösste der fünf Wetrok Tochtergesellschaften (ca. 100 Mitarbeitende) und leben die Wetrok Werte. Sie sind in dieser Funktion Mitglied des Extended Management Teams der Wetrok Gruppe und unterstützen mit viel Energie und Engagement die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie.

Für diese vielseitige Führungsaufgabe im Direktvertrieb bringen Sie folgende Voraussetzungen mit:

Wir wenden uns an eine initiative, leistungsfähige und kommunikationsbegabte Persönlichkeit, welche durch hohe Macherqualitäten überzeugt. Sie bringen mindestens fünf Jahre Verkaufserfahrung und einen entsprechenden Erfolgsausweis als Leiter einer Verkaufsorganisation, idealerweise im Direktvertrieb, mit.

Sie verfügen über eine kaufmännische oder technische Berufsausbildung mit Weiterbildung auf HF/FH Stufe (evtl. Facility Management) und bringen neben analytischen und konzeptionellen Fähigkeiten ein gutes technisches Verständnis mit. Sie bezeichnen sich als Motivator und Coach Ihrer Mannschaft und haben ein professionelles gewinnendes Auftreten. Schweizerdeutsch ist Ihre Muttersprache, in den Sprachen Französisch und Englisch sind Sie in Wort und Schrift verhandlungsfähig. Mit der MS Office Palette sowie SAP & CRM sind Sie ebenfalls vertraut. Als Persönlichkeit mit einem Interesse fürs Detail und einer Affinität für Kunden und Zahlen überzeugen Sie durch Nähe zum Markt und einem hohen Kostenbewusstsein.

Als Tochtergesellschaft einer bedeutenden, traditionsreichen Schweizer Familienholding haben wir uns mit unserer konsequenten Marktausrichtung die führende Position als Innovator der Branche erarbeitet. In diesem dynamischen Umfeld freuen wir uns, Ihnen eine nicht alltägliche Führungsaufgabe mit Entwicklungspotenzial und angemessenem Freiraum zu bieten. Eine vielseitige Einführung in Ihr neues Aufgabengebiet sowie eine fachtechnische Weiterbildung werden Sie zusätzlich unterstützen. Zeitgemässe Anstellungsbedingungen und überdurchschnittliche Sozialleistungen gehören mit zum attraktiven Anstellungspaket.

Ihre Bewerbung

Wir freuen uns auf die Zustellung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Diplome) an: Wetrok AG, Human Resources, Steinackerstrasse 62, 8302 Kloten oder HR@wetrok.ch