



Unsere Auftraggeberin ist ein in der Baunebenbranche erfolgreich tätiges Unternehmen. Von ihrem Hauptsitz in der Ostschweiz aus beliefert sie ihre Kunden in der ganzen Schweiz mit erstklassigen Produkten und einem Top-Service. Ihre gute Stellung im Markt und ihre langjährigen Kundenbeziehungen verdankt sie ihrem motivierten und eingespielten Team. In ihrem Auftrag suchen wir im Rahmen einer Nachfolgeregelung und für den Ausbau der Stellung im Schweizer Markt einen

## DIRECTOR SALES (M/W)

**Ihre Herausforderung** In dieser Funktion führen Sie die gesamte Vertriebsorganisation und verantworten zusammen mit dem CFO und COO die Geschäftsführung. Der Fokus Ihrer Aufgabe liegt dennoch auf dem Verkauf. Mit dem Ziel, Marktanteile zu gewinnen, entwickeln Sie abgeleitet aus der Unternehmensstrategie die Verkaufsstrategie. Daraus definieren Sie wirkungsvolle Massnahmen und arbeiten aktiv an deren Umsetzung mit. Ihre Freude am direkten Kundenkontakt und Ihr Verkaufsgeschick bringen Sie aktiv in der Gewinnung von Neukunden und Pflege von Schlüsselkunden ein. Mit Ihrer positiven Art, Ihrer Begeisterung und Ihrer Ausdauer motivieren Sie Ihr Team. Als Führungsperson ist es Ihnen wichtig, Ihre Kenntnisse und Erfahrungen weiterzugeben, Mitarbeitende zu fördern und Ausbildungsschritte zu unterstützen.

**Ihr Profil** Sie sind ein Verkaufsprofi mit langjähriger Verkaufs- und Führungserfahrung. Für die umfassende Aufgabe als Director Sales und Mitglied des Geschäftsführungsteams verfügen Sie über eine höhere Ausbildung in Betriebswirtschaft, Marketing oder Verkauf. Ihre Erfolgsorientierung zeigt sich in Ihrem soliden Erfolgsausweis, den Sie dank Ihrem ausgeprägten Verhandlungsgeschick und Ihren fundierten Sales-Skills erreicht haben. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist Ihre gewinnende Art und Weise, wie Sie Menschen begegnen – sei es als Führungsperson gegenüber Mitarbeitenden, als Teamplayer im Geschäftsführungsgremium oder im Kontakt zu Ihren Kunden. Sie verstehen es Bedürfnisse zu erkennen und mit unterschiedlichen Charakteren umzugehen. Als kommunikative Persönlichkeit bereitet es Ihnen keine Mühe sich in Deutsch, Französisch und Englisch auszudrücken.

**Ihre Möglichkeiten** Nebst einer anspruchsvollen und abwechslungsreichen Aufgabe, finden Sie ein kollegiales Betriebsklima vor und bekommen viel Handlungsspielraum, um die interessanten Projekte umzusetzen. Sie treffen auf eine nicht alltägliche Herausforderung mit Langzeitperspektive und einer grossen wirtschaftlichen Sicherheit. Das Team, die abgestützte Kundenbasis und das umfangreiche Produktportfolio sind vorhanden. Was noch fehlt sind Sie! Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!

CONVIDIS  
search • assess • develop



Bitte bewerben Sie  
sich online unter  
[www.convidis.ch](http://www.convidis.ch)

Herr Martin Stähelin  
steht Ihnen für  
Informationen unter  
+41 44 809 20 00  
gerne zur Verfügung.