



Die Topol AG ist ein international tätiges Unternehmen in der GFK-Produktion. Unsere Kunden bewegen sich in der Sanitär-Medizintechnik, im gesamten Lebenszyklus des Menschen, nämlich von der Geburt bis hin zur Alterspflege.

TOPOL-Verkaufsleiter (in) im Aussendienst

Was umfasst Ihre Aufgaben?

- Sie sind zuständig für das Verkaufsgebiet Schweiz, exklusiv französisch sprechende Schweiz
- Sie bauen die Verkaufsregionen weiter aus
- Sie kümmern sich um die Pflege und den Ausbau des Kundenstammes und legen Wert auf langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen in den Segmenten Spital – Alter- & Pflegeheimen – Architekten – Generalunternehmen usw.
- Sie betreuen öffentliche Ausschreibungen (simap) und setzen diese professionell um
- Projektbearbeitung

Was bringen Sie mit?

- Sie agieren als Unternehmer in einem Unternehmen
- Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung, idealerweise in der Medizintechnik
- Weiterbildungen im Verkauf/Marketing/Betriebswirtschaft von Vorteil
- Erfolgreiche Verkaufserfahrung von Investitionsgütern
- Sie sind zwischen 30 und 50 Jahre jung
- Sie sind ein Macher, welcher idealerweise Erfahrung im Bereich der Topol- Produkte hat
- Sie bezeichnen Kommunikation, Initiative und Beharrlichkeit als Ihre Stärke
- Deutsch ist Ihre Muttersprache, von Vorteil sprechen Sie auch französisch
- Sie verfügen über ein souveränes, gepflegtes und sicheres Auftreten

Was bieten wir?

- Eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit
- Ein hochmotiviertes, junges und dynamisches Team
- Professionelles Werkzeug, wie Firmenwagen, Kommunikationsmittel werden Ihnen zur Verfügung gestellt
- Ein attraktives Entschädigungs- und Provisionsmodell
- Die Chance aktiv mitzuarbeiten und gemeinsam zu wachsen
- Arbeitsbeginn: sofort oder nach Vereinbarung

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

Topol AG, Thomas Weingartner, Engermatte 14, 4936 Kleindietwil

E-Mail: thomas.weingartner@topol.ch Tel. 079 / 441 81 91 www.topol.ch