



## **Area Sales Manager:in Schweiz 100 %**

**Aufbau, Gestaltungsspielraum, Eigenverantwortung – Ihre Chance Vertriebspassion mit Ihrer Begeisterung für die Berge zu verbinden.**

Das Familienunternehmen Teufelberger mit Sitz in Wels/Oberösterreich, ist eine diversifizierte, internationale Firmengruppe, die weltweit mit Faserseilen, Stahlseilen und Umreifungsbändern erfolgreich ist. Innovation, stetiges Wachstum und geographische Expansion sind als Ziel in der Unternehmensstrategie verankert. Im Zuge der Wachstumsstrategie suchen wir für die Tochter Teufelberger-Redaelli für den Schweizer Markt eine selbstständige und engagierte Vertriebspersönlichkeit als

### **Area Sales Manager:in Schweiz**

In dieser Funktion übernehmen Sie die Aufbauarbeit für den Schweizer Markt und tragen von Anfang an eine zentrale Verantwortung. Sie betreuen Teufelberger-Redaelli Endkunden, Händler und OEMs, verkaufen Seilbahnseile und Handelswaren, erstellen Angebote und begleiten die Auftragsabwicklung von A bis Z. Sie gestalten aktiv die Vertriebsstruktur, bauen ein nachhaltiges Netzwerk auf, treiben Neukundenakquise vor Ort, sowie auf relevanten Messen voran und entwickeln bestehende Kundenbeziehungen weiter. Als „Gesicht der Marke“ repräsentieren Sie das Unternehmen professionell, sind am Puls der Branche und geben aktuelle Produkt- und Marktkenntnisse an Ihre Kunden weiter. Die Position ermöglicht es Ihnen, eigene Ideen umzusetzen, Prozesse mitzugestalten und den Vertrieb nachhaltig zu prägen.

Sie bringen eine abgeschlossene kaufmännische und/oder technische Ausbildung mit, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung als technischer Kaufmann, und verfügen über technisches Grundverständnis. Sie haben bereits mehrjährige Erfahrung im Vertrieb (KAM) gesammelt, vorzugsweise mit Bezug zur Seilbahnbranche oder im Infrastrukturbereich des Winter- und Sommertourismus. Ihre Leidenschaft für den Vertrieb, Ihre ausgeprägte Kundenorientierung, Verhandlungsstärke, hohe Selbstständigkeit und Reisebereitschaft zeichnen Sie aus. Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse setzen wir voraus; Französisch- oder Italienischkenntnisse sind von Vorteil. Ihr Wohnort liegt idealerweise nahe der Schweizer Alpen.

Es erwarten Sie innovative Produkte, ein gut strukturiertes Onboarding sowie attraktive Anstellungsbedingungen. Interessiert? Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (PDF).

Kontakt: Sandra von Hermanni  
Jean-Pierre von Burg

**Arbeitsort: Schweiz (Homeoffice)**

**Pensum: 100 %**

**JÖRG LIENERT AG BASEL**

Luftgässlein 2

CH-4051 Basel

Telefon 061 271 71 66

[basel@joerg-lienert.ch](mailto:basel@joerg-lienert.ch)

**JÖRG LIENERT**