



Area Sales Manager/in – Arbeitswelten & Raumkonzepte

Mit Gespür für Kunden, Räume und Marktchancen gestalten Sie moderne Arbeitswelten und bauen die Marktposition von Sedus im Schweizer Mittelland erfolgreich aus.

Seit über 150 Jahren entwickelt Sedus ganzheitliche und ergonomische Raum- und Einrichtungslösungen «Made in Germany». Das international tätige Unternehmen beschäftigt rund 1'000 Mitarbeitende und steht für innovative, nachhaltige und zukunftsorientierte Arbeitswelten. Für den weiteren Ausbau des Schweizer Marktes sind wir beauftragt, eine unternehmerisch denkende und kundenorientierte Persönlichkeit als

Area Sales Manager/in – Arbeitswelten & Raumkonzepte

anzusprechen. In dieser vielseitigen Funktion entwickeln und betreuen Sie Ihr Verkaufsgebiet im Schweizer Mittelland selbstständig. Sie gewinnen neue Kunden, erkennen frühzeitig Markt- und Projektchancen und bauen bestehende Geschäftsbeziehungen gezielt weiter aus. Im Zentrum stehen individuelle Raum- und Einrichtungslösungen für Unternehmen, Versicherungen, Spitäler, öffentliche Institutionen und weitere professionelle Auftraggeber. Sie begleiten anspruchsvolle Kunden- und Einrichtungsprojekte von der ersten Kontaktaufnahme über die Beratung und Lösungsentwicklung bis zur Verhandlung und zum erfolgreichen Abschluss. Gleichzeitig betreuen Sie bestehende Kunden sowie regionale Fachhandels- und Vertriebspartner und koordinieren die Zusammenarbeit mit den internen Fachbereichen. Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen sowie die Präsenz an relevanten Veranstaltungen und Messen ergänzen Ihr Aufgabengebiet.

Wir wenden uns an eine verkaufsstarke Persönlichkeit mit einer kaufmännischen oder technischen Ausbildung oder einem Studium in Betriebswirtschaft, Architektur, Innenarchitektur, Industriedesign oder einem vergleichbaren Bereich. Sie verfügen über Erfahrung im beratungsintensiven B2B-Vertrieb sowie in der Begleitung anspruchsvoller Projekte, idealerweise in der Büroeinrichtung, im Innenausbau, in der Raumgestaltung oder in einer verwandten Branche. Sie verstehen es, Kundenbedürfnisse präzise zu erfassen, überzeugende Lösungen zu entwickeln und Verkaufschancen mit Beharrlichkeit und Abschlussstärke zum Erfolg zu führen. Ihr Auftreten ist sicher und verbindlich, Ihre Arbeitsweise selbstständig, strukturiert und unternehmerisch. Verhandlungssicheres Deutsch beziehungsweise Schweizerdeutsch ist zwingend; Französisch- und Englischkenntnisse sind von Vorteil. Ihr Wohnsitz liegt idealerweise im Grossraum Bern oder im Schweizer Mittelland.

Es erwartet Sie eine selbstständige und verantwortungsvolle Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum in einem innovativen, international ausgerichteten Unternehmen. Ein kleines Team, kurze Entscheidungswege und attraktive Rahmenbedingungen mit Homeoffice, Dienstwagen, Gewinnbeteiligung sowie gezielten Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten ergänzen dieses interessante Angebot.

Möchten Sie mit Ihrer Verkaufs- und Beratungskompetenz moderne Arbeitswelten mitgestalten und die Marktpresenz von Sedus im Schweizer Mittelland nachhaltig weiterentwickeln? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

Kontakt: Jean-Pierre von Burg
Markus Theiler

Arbeitsort: Bern

Pensum: 100 %

JÖRG LIENERT AG BERN

Neuengasse 5

CH-3011 Bern

Telefon 031 311 44 66

bern@joerg-lienert.ch

www.joerg-lienert.ch

Luzern, Aarau, Basel, Bern, Zug, Zürich

JÖRG LIENERT