

Sales Manager (m/w)

Erste Hilfe digitalisiert

Bei unserem Kunden handelt es sich um die Flawa AG, die mit dem Erste-Hilfe-System flawa iQ einen innovativen und digitalen Erste-Hilfe-Koffer auf den Markt gebracht hat. Das intelligente System reduziert den Unterhalt von Erste-Hilfe-Stationen substanziell, ist immer vollständig und frei von abgelaufenen Produkten. Für das weitere Wachstum dieses agilen und dynamischen Unternehmens rekrutieren wir einen initiativen und akquisitionsstarken Sales Manager (m/w).

Aufgaben

Als Sales Manager übernehmen Sie Verantwortung für die Marktbearbeitung in der gesamten deutschsprachigen Schweiz, berichten direkt an den Geschäftsführer und agieren mehrheitlich aus dem Home Office als Basis. Zu Ihren Hauptaufgaben zählen:

- Systematische Marktrecherche und Ableiten von Absatzpotenzialen
- Eigenständige Planung der Marktbearbeitungsaktivitäten
- Akquisition von Neukunden im B2B Umfeld
- Präsentation des Erste-Hilfe-Systems beim Kunden
- Erstellen von Offerten und Nachfassen von pendenten Aufträgen

Anforderungen

Wir wenden uns an eine passionierte Vertriebspersönlichkeit, die über eine selbständige Arbeitsweise und eine hohe Eigenmotivation verfügt. Nebst einer technischen oder kaufmännischen Ausbildung bringen Sie fundierte Berufserfahrung aus dem Verkaufsaussendienst und Macherqualitäten mit. Sie haben Freude daran, aktiven Einfluss auf das Wachstum des Unternehmens zu nehmen, überzeugen mit einem gewinnenden und sicheren Auftreten und sind in der Lage, Kunden für eine digitale Lösung zu begeistern. Hartnäckigkeit, Erfolgsorientierung sowie Professionalität im Umgang mit Geschäftskunden stellen wichtige Anforderungen für eine erfolgreiche Ausübung dieser Tätigkeit dar. Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch, eine Reisebereitschaft im Verkaufsgebiet sowie eine "digitale" Affinität runden das Anforderungsprofil ab.

Kontakt

Raphael Schönenberger

E-Mail: raphael.schoenenberger@pms-schoenenberger.com

Tel: +41 71 227 24 48

Referenz - 3323