

Gebietsleiter/in Truck (Region Mitte Schweiz)

Descrição da função

- Verantwortung für Umsatz-, Absatz- und Ergebnisziele im zugeteilten Verkaufsgebiet
- Betreuung, Beratung und Weiterentwicklung bestehender Flottenkunden, Handelspartner und Nutzfahrzeugbetriebe
- Planung und Umsetzung von Verkaufs- und Marktbearbeitungsaktivitäten im Verantwortungsgebiet
- Analyse von Kundenpotenzialen sowie Entwicklung individueller Lösungsansätze im Bereich Nutzfahrzeugreifen und Services
- Führung von Preis- und Konditionsverhandlungen sowie Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Laufende Beobachtung von Markt-, Wettbewerbs- und Preisentwicklungen sowie Weitergabe relevanter Erkenntnisse an interne Stellen
- Pflege und Ausbau strategischer Beziehungen zu Fahrzeugherstellern und wichtigen Vertriebspartnern
- Durchführung von Kundenpräsentationen, Produktschulungen und Verkaufsförderungsmassnahmen
- Mitwirkung bei Projekten zur Optimierung von Prozessen, Dienstleistungen und Vertriebsaktivitäten
- Betreuung und Koordination technischer Reklamationen beim Kunden vor Ort in Zusammenarbeit mit den zuständigen Fachbereichen.

Requisitos

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit Weiterbildung im Vertrieb
- Berufserfahrung im Nutzfahrzeug-, Reifen-, Automotive- oder technischen Vertriebsumfeld
- Ausgeprägte Verkaufs-, Verhandlungs- und Abschlussstärke
- Unternehmerisches Denken sowie eine hohe Kunden- und Ergebnisorientierung
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise sowie ausgeprägte analytische Fähigkeiten und ein Gespür für Markt- und Kundenpotenziale
- Technisches Verständnis im Bereich Nutzfahrzeuge, Reifen oder vergleichbarer Produkte
- Reisebereitschaft, insbesondere innerhalb des eigenen Verkaufsgebiets
- Sicherer Umgang mit MS Office 365 und CRM-Systemen
- Fundierte Produktkenntnisse sowie gute Kenntnisse der Fahrzeugtechnik
- Sicheres Auftreten und überzeugende Kommunikationsfähigkeiten
- Sehr gute Deutschkenntnisse; Englischkenntnisse sind von Vorteil

O que oferecemos



Identificação da vaga
REF98634X

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Dietikon

Nível de liderança
Leading Self

Modalidade de trabalho
Hybrid Job

Horário de trabalho
Full Time

Pessoa jurídica
Continental Suisse S.A.

- Eine verantwortungsvolle Vertriebsposition mit hoher Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- Kurze Entscheidungswege und ein Team mit echter Leidenschaft
- Flexible Arbeitsmodelle mit Homeoffice-Möglichkeit
- Attraktive Anstellungsbedingungen und überdurchschnittlichen Sozialleistungen
- Finanzielle Unterstützung bei berufsrelevanten Weiterbildungen
- Geschäftsfahrzeug auch zur privaten Nutzung

Sie wollen mit uns Gas geben? Starten Sie durch und bewerben Sie sich jetzt!

Quem somos

Ohne Lastwagen steht die Schweiz still. Sind Sie bereit, sie am Laufen zu halten?

Continental Suisse SA ist Teil eines weltweit führenden Technologieunternehmens für innovative Mobilitätslösungen. Mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen im Nutzfahrzeugbereich unterstützen wir Transportunternehmen, Flottenbetreiber und Handelspartner dabei, ihre Fahrzeuge sicher, wirtschaftlich und effizient einzusetzen.

Für die Betreuung und Weiterentwicklung unseres Verkaufsgebiets in der Zentralschweiz, der Nordostschweiz sowie im Raum Bern suchen wir eine verkaufsstarke und unternehmerisch denkende Persönlichkeit.