

Geschmiert in die Zukunft! Seit über 100 Jahren produziert unser Familienunternehmen hochqualitative Hightech Produkte und glänzt mit Tradition und Erfahrung in der Schmierstoffbranche. Zusammen mit 50 hochmotivierten Mitarbeitenden arbeiten wir in der Schweiz an innovativen Ideen und streben auf dem internationalen Markt nach bestmöglichen Lösungen für unsere Kunden.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Area Sales Manager (m/w/d) Industrie - Region Ostschweiz

Sie als Spezialist(in) betreuen selbstständig die Kunden im zugeteilten Vertragsgebiet und sind verantwortlich für die Einhaltung der Besuchstermine. Mit Ihrer fundierten Ausbildung, sowie mehrjähriger Erfahrung im Verkauf, sind Sie in der Lage diese Aufgaben und Anforderungen mit Freude zu meistern.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Sie betreuen die Kunden in der Ihnen zugeteilten Region
- Anwendung der unterschiedlichen Vertriebs Methodiken, Bedarfsanalyse und Lösungsdesign
- Sie erstellen in Zusammenarbeit mit den Kollegen Lösungskonzepte/bzw.-Produkte für die jeweilige Kundenanforderung
- Gemeinsam mit der Geschäftsleitung definieren Sie ihre Umsatz- und Margenziele in der von Ihnen betreuten Region
- Ihre Kundenbesuche und Ergebnisse dokumentieren und verwalten Sie digital (CRM), um eine entsprechende Planung für das Geschäftsjahr sicherzustellen
- Ständige Weiterbildung in Sachen Produkte und deren Entwicklungen (enge Abstimmung mit den Kollegen aus Labor/Entwicklung)
- Sie nehmen an den regelmässigen Vertriebsveranstaltung (Meeting, Kick-Off, Konferenzen, Messen, etc.) teil und tragen zum Erfolg dieser Veranstaltungen bei
- Aufbau und Weiterentwicklung der Markttrends, sowie die technologische Weiterentwicklung und Beobachtung des für Sie relevanten Markt, inklusive Ihrer Marktbegleiter (Wettbewerb)

Ihr Profil:

- technisch-orientierte abgeschlossene Berufsausbildung, Schwerpunkt Metallverarbeitung mit starker Affinität von kaufmännischen Abläufen
- Sicheres, sprachgewandtes und seriöses Auftreten, stark im Vertrieb mit einem Berateransatz
- Strategisches Denken und Gespür für den Markt
- Verhandlungs- und Abschlussicherheit auf allen Ebenen der Entscheidungsträger der Kundenunternehmen
- Erfahrung mit CRM und NAV 2018 von Vorteil
- Mindestens 5-jährige Aussendienst-Erfahrung im Bereich Schmierstoffe / Industrie

Das dürfen Sie von uns erwarten:

- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Position mit Entwicklungspotential
- Zukunftssicherer Arbeitsplatz mit steigender Verantwortung
- Gründliche Einarbeitung, regelmässige Schulungen und Erfahrungsaustausch mit Kollegen
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Firmenwagen
- Ein freundliches und motiviertes STRUB-Team erwartet Sie in einem modernen Arbeitsumfeld

Ihre Bewerbung senden Sie bitte per E-Mail an:

STRUB + Co. AG
Mühlemattstr. 5
CH-6260 Reiden

Diana Strub
diana.strub@strub-lube.ch
Tel.: 062 785 22 22