



Sales-Profi für mobile Räume (m/w/d)



Vollzeit



CH-Wikon

#starkimTeam

Welche Aufgaben erwarten Sie?

- | Akquise und Pflege von Neukundenkontakten in der Bauindustrie
- | Betreuung des vorhandenen Kundenstammes
- | Präsentation, Beratung und Vermietung / Verkauf von standardisierten und individuellen Raumlösungen
- | Begleitung der Angebotskalkulation sowie Auftragsabwicklung
- | Kontinuierliches Beobachten und Analysieren der Markt- und Wettbewerbssituation

Was bringen Sie mit?

- | Sie besitzen eine technische Ausbildung oder sind Kaufmann/-frau mit einem Faible für Technik, vorzugsweise im Bauwesen oder einer vergleichbaren Branche
- | Mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bauwesen, bei Kommunen oder im Bereich modularer Raumlösungen befähigen sie Projekte zu akquirieren
- | Eine Weiterbildung im Bauwesen ist ein Plus, aber kein Muss
- | Sie arbeiten analytisch, pragmatisch und denken unternehmerisch
- | Ihre Ergebnisorientierung und die Eigenverantwortung unterstützen sie bei der Zielerreichung
- | Netzwerken liegt Ihnen im Blut? Sie pflegen bestehende Kontakte und bauen neue Beziehungen auf
- | Flexibilität und Reisebereitschaft sind für Sie selbstverständlich
- | Sie sprechen und schreiben fließend Deutsch

Bewerben Sie sich jetzt und werden Sie Teil einer starken Gruppe!

Die ALHO Unternehmensgruppe steht für nachhaltige Innovation und Qualität beim Bauen. Als starkes Familienunternehmen leben wir eine offene und wertschätzende Unternehmenskultur mit sozialer Verantwortung, Vertrauen und Verbindlichkeit. Ein begeisterndes Team aus 1.300 Mitarbeitenden freut sich auf Sie!

Ihre Benefits:

Unser HR-Team freut sich auf Sie und auf Ihre Bewerbung unter:

Ruedi Scherer | Geschäftsführer
Tel: +41 62 746 86 01
ruedi.scherer@alho.ch

ALHO Group Services GmbH

Nordstraße 1
51597 Morsbach
www.alho-gruppe.com/karriere