

Verkaufsberater Aussendienst (m/w/d) akkreditierte Prüfdienstleistungen

Referenz-Nr.
2223

Ihr Ansprechpartner

Flavio De Nando

T: +41 56 430 03 87

flavio.denando@aviando.ch

Sparring-Partner für strategische und operative Unternehmensführung

Aviando Professionals AG
Landstrasse 176
5430 Wettingen

Kaderselektion
Management auf Zeit
Unternehmensführung

www.aviando.ch

Als Verkaufsberater stellen Sie Akquisition von Neukunden und Aufträgen sowie die stetige Marktentwicklung im B2B-Bereich sicher.

Unser Kunde ist schweizweit führender unabhängiger und zugelassener Anbieter für akkreditierte Prüfdienstleistungen für national und international tätige Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Das Dienstleistungsangebot umfasst unter anderem die Materialprüfung, die Qualitätssicherung und -kontrolle sowie die Schadensanalyse. Zur Verstärkung des Teams suchen wir einen technisch versierten, kompetenten, praxisorientierten, verhandlungs- und abschlussstarken sowie pragmatischen **Verkaufsberater Aussendienst (m/w/d) akkreditierte Prüfdienstleistungen**

Aufgaben

- Akquisition und Aufbau neuer Kunden in bestehenden und neuen Märkten
- Kompetente Beratung der Partner und Kunden in den diversen Prüfverfahren
- Erstellen von Angeboten und führen von Verhandlungen bis Auftragsvergabe
- Beobachten, Bearbeiten und Entwickeln des Marktes und des Produktportfolios
- Mitarbeit bei der Verkaufsstrategie nach strategischen/operativer Zielvorgaben
- Planung/Durchführung verkaufsfördernder Massnahmen in Absprache mit GL
- Mitarbeit bei der Optimierung von Prozessen und Angeboten

Profil

- Verkäuferpersönlichkeit mit technischer Basis und Weiterbildung im Verkauf
- Erfahrung im nationalen und internationalen Verkauf von technischen Gütern
- Leistungsausweis in der Kundengewinnung im Aussendienst (rund 80%)
- Projekterfahrung aus dem Anlagen- und Maschinenbau, der metallverarbeitenden Branche oder aus Medizinaltechnik, etc. von Vorteil
- Kenntnisse in Qualitätssicherungs- und Prüfverfahren von Vorteil
- Affin im Umgang mit gängigen ERP, Planungs- und Projektierungstools
- Zielorientiert mit Verhandlungs- und Organisationsgeschick
- Kommunikativ, kunden- und teamorientiertes Denken und Handeln
- Interessiert an innovativen und zukunftsweisenden Arbeitsweisen
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher, Französisch mindestens gut

Nach einer sorgfältigen Einführung erwarten Sie abwechslungsreiche, vielseitige und verantwortungsvolle Aufgaben in einem zukunftsweisenden Umfeld und attraktive Anstellungsbedingungen.

Bereit für diese spannende Herausforderung?

Dann freuen wir uns über Ihr vollständiges Bewerbungsdossier per E-Mail unter Angabe der Referenz-Nummer 2223 an Flavio De Nando.