



Die **Elektro-Material AG** (www.elektro-material.ch) mit 9 Niederlassungen, dem Lichtkompetenzzentrum und rund 700 Mitarbeitenden, ist heute das führende Grosshandelsunternehmen der Schweizer Elektro-Installationsbranche. Mit einem über 250'000 Artikeln umfassenden Verkaufssortiment und einer sehr hohen Lieferbereitschaft erfüllen wir höchste Kundenansprüche. Wir betreiben den umsatzstärksten B2B Online-Shop in der Schweiz. Die Elektro-Material AG gehört zum Rexel-Konzern (über 27'000 Mitarbeitende) – einem der führenden Elektro-Grosshandels-Konzerne weltweit. Infolge einer Nachfolgeregelung suchen wir für ein erfolgreiches **Verkaufsgebiet Seeland bis Solothurn / Bern-Utzendorf bis Solothurn** eine/n kontaktstarke/n, technisch interessierte/n und kundennahe/n



Verkaufsberater/in Elektroinstallationen

Sie bauen langfristige, tragfähige Beziehungen zu anspruchsvollen Kunden auf!

Ihre Herausforderung

Sie betreuen Ihr Verkaufsgebiet resultatorientiert, aktiv und selbstständig. Neben dem täglichen Kundenkontakt initialisieren Sie Events, Vorführungen und weitere Kundenbindungsaktivitäten. Alle Markt- und Kundendaten finden Sie im CRM. Geplant, organisiert und effizient in der Abwicklung, besuchen Sie bestehende Kunden und erweitern Ihren Kundenstamm permanent. Durch Ihre gewinnende Persönlichkeit, Ihre fachkompetente Beratung sowie Ihre Integrität gewinnen Sie das Vertrauen der Kunden. Genauso sicher suchen Sie nach der Beratung den Verkaufsabschluss. Sie beherrschen die Arbeit des/der Verkaufsberaters/in. Elektroinstallateure und Elektroplaner sind Ihre wichtigsten Ansprechpartner – Sie sprechen ihre Sprache.

Ihre Kompetenzen und Erfahrungen

Durch Ihre elektrotechnische Grundausbildung als Elektroinstallateur/in oder Elektroplaner/in sowie Ihrer mehrjährigen, erfolgreichen Berufserfahrung in der Bau-/Baunebenbranche verfügen Sie über das technische Verständnis und sprechen die Sprache Ihrer Kunden. In Verkaufsschulungen und durch Ihre mehrjährige Verkaufserfahrung haben Sie sich das verkäuferische Rüstzeug angeeignet. Neben Ihrer Fachkompetenz gewinnen Sie durch einen respektvollen Umgang das Vertrauen Ihrer Kunden. Ihre Menschenorientierung hilft Ihnen, diese Beziehungen zu leben. Sie verhandeln geschickt und abschlussstark. Durch den erfahrenen Einsatz der IT-Werkzeuge (CRM, Outlook-Mail, MS-Office, i-Pad-Präsentation) gelingt es Ihnen, sich geplant und trotzdem spontan reagierend zu bewegen. Als Unternehmer im Unternehmen messen Sie Ihren Erfolg an der Erreichung der Budgetziele. Motiviert, mit hoher Selbstständigkeit, erarbeiten Sie sich Ihren Erfolg!

Unsere Leistungen

Als innovative, schweizweit führende Elektro-Grosshändlerin setzt die Elektro-Material AG auf eine dezentrale Logistik sowie Fachkompetenz in ausgewählten Schlüsselthemen. Modernste Sachmittel und eine optimierte Logistik-Organisation ermöglichen uns, ein marktfähiges Dienstleistungspaket anzubieten. Eine wertschätzende Führungskultur, realistische Zielsetzungen sowie moderne, zweckmässige Arbeitsmittel ergeben eine motivierende Arbeitsumgebung. Gut ausgestattete Fahrzeuge (freie Fahrzeugwahl) inkl. Privatnutzung und Benzinkarte gehören zu idealen Rahmenbedingungen, genauso wie der erfahrene Innendienstverkauf, der die Offertausarbeitung übernimmt. Die vielen langjährigen Mitarbeitenden profitieren von überdurchschnittlichen sozialen Rahmenbedingungen. Neben einem attraktiven Fixum honorieren wir zusätzlich Ihren Erfolg.



Bitte senden Sie Ihre **vollständigen Bewerbungsunterlagen** per E-Mail an info@p4p-consulting.ch mit dem Vermerk **CH-2002-602**.
p4p consulting GmbH - 8152 Glattbrugg - www.p4p-consulting.ch