



Die **CARAUKTION AG** mit Sitz in **Altendorf SZ** betreibt die führende B2B Auktions-Plattform für den Fahrzeughandel in der Schweiz. Seit über 20 Jahren gestalten wir den Markt für Fahrzeug-Remarketing aktiv mit und stellen unsere Kunden stets ins Zentrum unseres Handelns. Werde Teil unseres Teams und trage dazu bei, den Erfolg unserer Kunden weiter auszubauen und die Zukunft des Schweizer Fahrzeughandels mitzugestalten.

Für verschiedene Marktgebiete inkl. **Romandie, Tessin und zweisprachige Kantone** suchen wir engagierte, überzeugende und umsetzungsstarke Persönlichkeiten als

Sales Manager (m/w/d) 100%

In dieser Rolle übernehmen Sie Verantwortung für die Betreuung und den Ausbau eines bestehenden Kundenportfolios und tragen wesentlich dazu bei, den Markterfolg weiter auszubauen.

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen bestehende Kundenbeziehungen mit Engagement, Verbindlichkeit und dem richtigen Gespür für Potenziale
- Sie gewinnen aktiv neue Kunden und bauen Ihr Netzwerk kontinuierlich aus
- Sie planen Ihre Besuche und Aktivitäten eigenständig und effizient
- Sie setzen Vertriebsziele konsequent um und leisten einen direkten Beitrag zur Marktbearbeitung und Umsatzentwicklung
- Sie erkennen Bedürfnisse rasch, beraten lösungsorientiert und schaffen echten Mehrwert für Ihre Ansprechpartner
- Sie arbeiten eng mit internen Teams zusammen und sorgen dafür, dass Kundenanliegen professionell und effizient bearbeitet werden
- Sie halten Ihre Aktivitäten, Kontakte und Entwicklungen im CRM-System sauber und nachvollziehbar fest

Ihr Profil

- Sie verfügen über Erfahrung im Verkauf, idealerweise im B2B-Umfeld
- Noch wichtiger als Ihr bisheriger Werdegang sind Ihre Freude am Kundenkontakt, Ihre Abschlussstärke und Ihre Motivation, etwas zu bewegen
- Sie arbeiten strukturiert, handeln selbständig und übernehmen Verantwortung für Ihr Gebiet
- Sie organisieren sich gut, setzen Prioritäten und bleiben auch im Alltag konsequent dran
- Digitale Hilfsmittel und moderne Arbeitsinstrumente nutzen Sie routiniert.
- Sie sind kommunikativ und arbeiten gerne mit anderen zusammen
- Sie schätzen eine Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung und regelmässiger Reisetätigkeit

Das Angebot

- Eine abwechslungsreiche und selbständige Vertriebsfunktion mit viel Gestaltungsspielraum
- Moderne Arbeitsbedingungen in einem engagierten und dynamischen Umfeld
- Firmenfahrzeug auch für Ihre Reisetätigkeit
- Sorgfältige Einführung sowie Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine offene, kollegiale Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto, die Sie uns unter Angabe der **Referenznummer 26-2188** per E-Mail an **bewerbung@propers.ch** zustellen. Diskretion ist für uns oberstes Gebot; deshalb behandeln wir auch Ihre Unterlagen unter Berücksichtigung dieses Anspruches. Für weitere Auskünfte steht Ihnen der zuständige Berater, Herr Dieter Blaser, unter der Nummer **034 420 01 23** gerne zur Verfügung.