



Die **Deltron AG** mit Sitz in **Kirchberg BE** ist ein etabliertes, familiär geführtes Industrieunternehmen im Bereich Connectivity – mit langjährigen, wiederkehrenden Kunden in der Schweiz und weltweit.

Um unsere Marktposition weiter zu stärken und die internen Abläufe auf ein neues Niveau zu heben, suchen wir eine führungsstarke Persönlichkeit, die den Verkauf weiterentwickelt und ein Team begeistert, das sich aktuell im Aufbau zu einer optimal eingespielten Einheit befindetet.

Teamleiter Verkauf (m/w/d)

Ihre Aufgabe

In dieser Position führen und entwickeln Sie das Innendienstteam, das für sämtliche Kundenanfragen, Offerten, Bestellungen und Auskünfte verantwortlich ist. Sie sorgen dafür, dass diese Prozesse effizient, transparent und kundenorientiert organisiert sind und sich das Team fachlich wie auch organisatorisch weiterentwickelt. Die Kommunikation erfolgt überwiegend auf Deutsch und Englisch, und das Kundenportfolio umfasst sowohl zahlreiche nationale wie auch internationale Kunden.

Gemeinsam mit dem Product Management stellen Sie sicher, dass Marktbedürfnisse und Trends erkannt und in ein attraktives, gut gepflegtes Sortiment übersetzt werden. Zudem betreuen Sie unsere ausländischen Agenten und Händler und pflegen den aktiven Austausch mit unseren Bestandskunden. Gleichzeitig bauen Sie neue Kundenbeziehungen auf – insbesondere im Schweizer Markt – und vertreten unser Unternehmen bei ausgewählten Kundenbesuchen im In- und Ausland.

Ein weiterer Schwerpunkt Ihrer Funktion liegt in der strategischen Planung und Umsetzung der jährlichen Unternehmensvorgaben im Bereich Verkauf. Sie analysieren Absatz- und Umsatzentwicklungen, leiten entsprechende Massnahmen ein und stimmen sich eng mit der Geschäftsleitung sowie relevanten Schnittstellen wie Produktion, Einkauf und Logistik ab. Als Teamleiter*in stellen Sie eine klare Kommunikation sicher, führen Ihr Team disziplinarisch und fachlich und schaffen eine Kultur der Motivation, Verlässlichkeit und kontinuierlichen Verbesserung.

Ihr Profil

Sie bringen fundierte Verkaufserfahrung mit und verstehen es, Menschen zu führen, zu entwickeln und für gemeinsame Ziele zu begeistern. Idealerweise besitzen Sie Erfahrung in einer technischen Branche – und falls Sie sich bereits in der Welt der Connectivity bewegen, ist das ein grosses Plus. Sie handeln unternehmerisch, kommunizieren klar und verbindlich und fühlen sich in der Zusammenarbeit mit Geschäftsleitung und verschiedenen Schnittstellen wohl. Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sind für diese Rolle essenziell, ebenso wie Freude an einem familiären Umfeld mit rund 50 Mitarbeitenden und an der Kombination von interner Führung und direktem Kundenkontakt.

Ihre Zukunft:

Es erwartet Sie eine äusserst abwechslungsreiche und anspruchsvolle Herausforderung in einem dynamischen, modernen und unternehmerischen Umfeld.

Sind Sie interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto, welche Sie uns mit Vermerk der **Referenznummer 26-2178** 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.