



TECHNIK verbindet – VERTRAUEN entscheidet

Unsere Auftraggeberin ist ein **etabliertes, erfolgreiches Handels- und Serviceunternehmen** im Bereich technischer Maschinen und Geräte. Mit einer professionellen Vertriebsorganisation, einem leistungsfähigen Kundendienst und einer gut strukturierten Ersatzteilversorgung genießt das Unternehmen bei seinen Kunden einen ausgezeichneten Ruf.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir eine akquisitionsstarke und frontorientierte Persönlichkeit als

Technischer Verkaufsberater (m/w) 100%

Verkaufsgebiet Kanton Bern und angrenzende Regionen

Ihre Aufgaben:

In Ihrem Verkaufsgebiet sind Sie die Visitenkarte der Unternehmung und stellen mit Ihrer hohen Dienstleistungsbereitschaft die erfolgreiche Akquise von Neukunden und die professionelle Betreuung des bestehenden Kundenstamms sicher. Durch Ihre hohe Präsenz im Marktgebiet erkennen Sie anlässlich Ihrer Kundenbesuche das Potenzial möglicher Bedürfnisse. Sie wickeln den daraus resultierenden Verkaufsprozess ab (Offerte – Organisation von Testeinsätzen evaluierter Maschinen und Geräte – Preisverhandlung – Vertragsabschluss – Auslieferung – Inbetriebnahme) und stellen in sämtlichen Phasen eine hohe Kundenorientierung sicher. In administrativen Belangen werden Sie durch ein zuverlässiges Verkaufsinendienst-Team unterstützt.

Ihr Profil:

Sie sind eine flexible, dienstleistungsorientierte Verkaufspersönlichkeit mit einer selbständigen und disziplinierten Arbeitsweise. Sie verfügen über eine technische Grundausbildung oder ein ausgeprägtes technisches Verständnis und bringen idealerweise eine hohe Affinität zur **Baubranche, Landmaschinenbranche oder Kommunaltechnik** mit – sei es aus beruflicher Erfahrung oder aus persönlichem Interesse. Die Akquisition von Neukunden ist für Sie ebenso wichtig wie die Pflege bestehender Kundenbeziehungen. Ihre Identifikation mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten bildet beste Voraussetzungen für eine effiziente und bedürfnisorientierte Kundenbetreuung. Der Umgang mit dem Computer und die Anwendung von Office-Programmen bereiten Ihnen kein Kopfzerbrechen. Ihr Wohnort liegt idealerweise im Verkaufsgebiet oder in gut erreichbarer Distanz dazu.

Und das können wir Ihnen bieten:

Es erwartet Sie eine vielseitige und äusserst selbständige, eigenverantwortliche Aufgabe in einem wirtschaftlich gesunden Unternehmen. Nach einer umfassenden Einarbeitung werden Sie laufend innerhalb der Produktpalette weitergebildet – sowohl intern wie auch bei Lieferanten im In- und Ausland.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto, welche Sie uns unter Angabe der **Referenznummer 26-2214** 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 Beat Hebeisen, unter der Nummer **034 420 01 29** gerne zur Verfügung.