



Vertriebsmitarbeiter*in im Außendienst (100%)

Du liebst deinen Job, jedoch spürst du, «ich könnte noch mehr». SIGA bietet dir die Chance aus deinem Alltag auszubrechen und dich auf eine spannende Reise der persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung zu begeben.

Eine enge Zusammenarbeit mit dem Kunden ist für den Vertrieb bei SIGA genauso wichtig wie ein tiefes Verständnis der Kundenbedürfnisse. Unser Fokus liegt darauf, kompetent zu beraten und optimale Lösungen zu präsentieren. Bist du für die Reise bereit? Dann packe diese Chance und entwickle dich persönlich weiter, mit SIGA als Partner an deiner Seite.

Qualifikationen und Eigenschaften

- Abgeschlossene Ausbildung im Bereich Holzbau oder Zimmerei mit Erfahrung in der Projektleitung oder Bauplanung; alternativ Berufserfahrung im Vertrieb in der Baubranche
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung
- Verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Deutsch sowie sicherer Umgang mit MS Office
- Durchhaltevermögen sowie die Bestrebung ein Verkaufsgebiet aufzubauen: du bist eine Macher-Person
- Die Fähigkeit, sich selbst zu hinterfragen, Probleme zu analysieren und eigeninitiativ passende Lösungsansätze auszuarbeiten und umzusetzen
- Freude und Motivation, die eigenen technischen und verkäuferischen Kompetenzen kontinuierlich auszubauen, neue Herausforderungen anzunehmen und klare, erreichbare Ziele zu definieren

Das bieten wir dir

- Werde Teil unseres hochmotivierten SIGA-Teams und leiste einen wirkungsvollen Beitrag gegen den weltweiten Klimawandel und für den Schutz unserer Umwelt
- Mehrwöchige, bezahlte Vertriebsausbildung an unserem Hauptsitz in der Schweiz mit Übernachtung im firmeneigenen SIGA-Guesthouse
- Erstklassiger Firmenwagen (V-Klasse) sowie hochwertige und moderne Arbeitsausstattung
- Hohe Selbstständigkeit und Freiheit in der Arbeitszeitgestaltung sowie regelmässige Teamtreffen
- Hochwertige und moderne Arbeitsmittel sowie eine leistungsgerechte Bezahlung mit einem fixen Startgehalt von € 3.300,- brutto pro Monat, zuzüglich einer teambasierten und individuellen Provision. Je nach Qualifikation Bereitschaft zur Überzahlung
- 6 Urlaubswochen ab dem Kalenderjahr, in welchem das zweite Dienstjahr endet

Über den Job

Du bist das Gesicht von SIGA in **Tirol** und übernimmst die Verantwortung für dein eigenes Vertriebsgebiet. Nutze die einmalige Chance, das Gebiet aufzubauen und zu entwickeln.

Aufgeweckt und mit Freude gehst du auf deine Kunden zu, vom Handwerker über den Techniker bis hin zum Projektleiter und Firmenchef. Vom Tiroler Unterland über das Oberland bis in die Täler stehst du deinen Kunden zur Seite, identifizierst ihre Bedürfnisse und erkennst die Anwendungsmöglichkeiten der SIGA-Produkte. Am wöchentlichen Bürotag analysierst du dein Verkaufsgebiet und machst selbständig deine Wochenplanung mit Kundenterminen. Den Rest der Woche führst du eine überzeugende Beratung und Schulung beim Kunden vor Ort durch. Des Weiteren verkaufst du die SIGA-Produkte und Dienstleistungen und gewinnst Grossprojekte. An den regelmässigen Teamtreffen in Österreich tauschst du dich mit deinen Kollegen aus.

Durch dein Fachwissen und dein Netzwerk identifizierst und gewinnst du neue Kunden, gehst lösungsorientiert auf deren Bedürfnisse ein und baust langjährige Beziehungen zu ihnen auf. Dadurch hilfst du mit, den weltweiten Energiebedarf zu senken.

Arbeitsort

- Tirol, Österreich

Bewirb dich jetzt, via Jobportal!

E-Mail Bewerbungen werden nicht berücksichtigt. Bei Fragen melde dich gerne unter hr@sigaswiss.ch.

SIGA Services AG

Saphina Kunz, HR Management,
Rütmattstrasse 7, CH-6017 Ruswil

