



Die Mitarbeitenden der ELRO sind das Rückgrat unseres Unternehmens – daher suchen wir per sofort eine initiative Persönlichkeit als

## **Eine(n) Senior Sales Manager(in) Schweiz und Österreich (m/w/d) 100%**

### **Unser Unternehmen:**

ELRO wurde 1934 gegründet, ist seit 2010 eine Tochtergesellschaft der Illinois Tool Works Inc. und hat sich im Bereich Produktion von technisch hochwertigen, thermischen Kochsystemen und Anlagen für die professionelle Großküche in der Gemeinschaftsverpflegung und Gastronomie, spezialisiert. Zu den Dienstleistungen zählen insbesondere Beratung, Konzeption, Montage, Schulung und Wartung. Die ELRO-Werke AG hat ihren Hauptsitz in der Schweiz und zwei Tochtergesellschaften in Deutschland und Österreich.

### **Hier können Sie sich einbringen:**

- Als Senior Sales Manager sind Sie verantwortlich für die strategische Weiterentwicklung der Märkte Schweiz und Österreich.
- Sie sorgen in diesen Märkten für eine stetige, dynamische Steigerung einer profitablen Umsatzentwicklung.
- Sie betreuen im Rahmen Ihres Verantwortungsbereiches Bestandskunden, Key-Accounts, Fachhändler und Fachplaner bauen das Netzwerk aus und entwickeln es im Sinne der ELRO Philosophie weiter.
- Sie sorgen für eine kundenorientierte, reibungslose Abwicklung von Projekten, von der Angebotsphase bis zur Installation.

### **So überzeugen Sie uns:**

- Sie haben eine abgeschlossene Lehre als Kaufmann und technisches Flair oder als technischer Kaufmann
- Sie besitzen gute ERP- / Office Kenntnisse im speziellen Excel
- Sie verfügen über ein verhandlungssicheres Englisch
- Sie sind Organisationstalent, arbeiten strukturiert und höchst selbstständig
- Sie sind stark vertriebsorientiert und beschreiben sich als Dienstleistungscharakter
- Eine hohe Reisetätigkeit wird vorausgesetzt

### **Darauf können Sie sich freuen:**

- Wir pflegen eine offene Kultur und Kommunikation in einem multikulturellen, Team mit gutem Klima, hoher Motivation, klarem Teamgeist und flacher Hierarchie
- Ein spannendes, vielseitiges und interessantes Aufgabenspektrum in einem internationalen Unternehmen mit innovativen und anspruchsvollen Technologien
- Es erwartet Sie eine hohe Selbständigkeit mit einem großen Verantwortungsbereich und Freiraum in der gemeinsam definierten Zielerreichung
- Sie erwartet eine fundierte Einarbeitung mit Verkaufs- und Produktschulungen sowie intensive Unterstützung durch Coaching «on the job»
- Sie erhalten einen Firmenwagen mit Privatnutzung sowie Smartphone und Laptop

Können Sie sich für diese anspruchsvolle und vielseitige Aufgabe begeistern? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: [hr@elro.ch](mailto:hr@elro.ch). Möchten Sie mehr über uns erfahren? Informieren Sie sich auf [www.elro.ch](http://www.elro.ch). Für weitere Fragen zum Angebot steht Ihnen Frau Claudia Stutz Rossi gerne zur Verfügung.



Follow us on [Instagram](#) & [LinkedIn](#) & [www.elro.ch](http://www.elro.ch)

