



Die Mitarbeitenden der ELRO sind das Rückgrat unseres Unternehmens - daher suchen wir per sofort für unsere Tochtergesellschaft in Deutschland eine initiative Vertriebspersönlichkeit als

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)

im Außendienst für das Gebiet Deutschland Nord
(Hamburg, Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern)

Unser Unternehmen:

ELRO wurde 1934 in der Schweiz gegründet, ist seit 2010 eine Tochtergesellschaft der Illinois Tool Works Inc. und hat sich im Bereich Produktion von technisch hochstehenden, thermischen Apparaten und Anlagen für die professionelle Großküche in der Gemeinschaftsverpflegung und Gastronomie, spezialisiert. Die ELRO-Werke AG hat ihren Hauptsitz in der Schweiz und zwei Tochtergesellschaften in Deutschland und Österreich.

Hier können Sie sich einbringen:

- Sie sind erster Ansprechpartner bei der Planung und Umsetzung von Küchenprojekten
 - Sie erfassen und bewerten die Kundenanforderungen und formulieren die Lösungsansätze
 - Sie leiten und steuern den Angebotsprozess
 - Sie führen Verhandlungen mit potenziellen Kunden bis zum Vertragsabschluss
 - Sie begleiten die Projektausführung bis zur Übergabe an die Kunden
- Bearbeitung Ihres Verkaufsgebiets
 - Sie pflegen und bearbeiten die bestehende Kundenbasis und vertiefen die Partnerschaften zum Planer- und Händlernetzwerk
 - Sie akquirieren proaktiv die bestehenden und neue Kunden
 - Sie pflegen und bauen das bestehende Planer- und Händlernetzwerk aus
 - Sie stellen mit regelmässigem Kundenkontakt die Kundenzufriedenheit sicher
 - Sie planen und realisieren die Verkaufsumsätze

So überzeugen Sie uns:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine Ausbildung im Bereich der Gastronomie und Hotellerie
- Sie haben Berufserfahrung im Vertrieb von Investitionsgütern oder technisch anspruchsvollen Produkten und Lösungen
- Sie haben Erfahrung im Aufbau und in der Pflege von Netzwerken
- Sie besitzen eine hohe Eigenmotivation und Eigeninitiative
- Sie besitzen ein positives und gewinnendes Auftreten und haben gute kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Der Umgang mit Microsoft Office Anwendungen sowie Teamarbeit und Reisebereitschaft sind für Sie eine Selbstverständlichkeit

Darauf können Sie sich freuen:

- Wir führen eine offene Kultur und Kommunikation in einem multikulturellen, jungen (und junggebliebenen) Team mit gutem Klima, hoher Motivation, klarem Teamgeist und flacher Hierarchie
- Ein vielseitiges und interessantes Aufgabenspektrum mit einem grossen Verantwortungsbereich ist Ihnen zugesichert
- Es erwartet Sie eine hohe Selbständigkeit 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
- Sie haben flexible Arbeitszeiteinteilung mit individueller Tourenplanung von Ihrem Wohnort aus

Wenn wir Ihr Interesse wecken konnten, freuen wir uns über Ihre Bewerbung per E-Mail. Diese sollte folgende Angaben und Informationen enthalten:

- Motivationsschreiben
- Lebenslauf
- Ihr Gehaltswunsch und der früheste Eintrittstermin
- Arbeitszeugnisse

ELRO Grossküchen GmbH

Personalabteilung, Industriering Ost 31, 47906 Kempen, info@elro-d.de

Für telefonische Auskünfte zum Inserat wenden Sie sich gerne an Herrn Hans Gertsch unter Tel. +41 (0) 79 647 81 30

www.elro.ch