



Dietrich ist eines der führenden Unternehmen im Bereich von Holzwolle Mehrschicht- und Akustikplatten sowie Dämmelementen für Decken, Wände und Böden. Wir sind ein Familienunternehmen mit Produktionsstandort Spiez und streben national wie international gesundes Wachstum an. Unser Antrieb: Intelligente, effiziente und zukunftsweisende Baulösungen zum Wohl von Menschen und Umwelt zu entwickeln.

Im Zuge einer Fokussierung der Verkaufsaktivitäten, in der auch eine agile Organisation angestrebt wird, suchen wir nun eine überzeugungsstarke Person (m/w) als

Leiter Verkauf

Ihre Herausforderung

Sie verantworten die gesamten Marktaktivitäten in der Schweiz. In enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer entwickeln Sie die Verkaufsstrategie und setzen diese mit Ihren Mitarbeitenden um. Sie führen das Aussendienst-Team, die Objektberater und den Verkaufssupport. Damit steuern Sie alle Massnahmen, um das Wachstum kontinuierlich voranzutreiben und die Umsatz- und Margenziele zu erreichen. Sie entwickeln das Key Accounting, indem Sie die grossen Kunden, Generalunternehmen und Handelspartner selbst betreuen. Sie positionieren das Unternehmen als kundenorientierter, innovativer, flexibler und zuverlässiger Partner der Bauindustrie. Zudem analysieren Sie neue Märkte und entwickeln Eintrittsstrategien.

Ihr Profil

Sie haben bereits Verkaufsorganisationen in der Bau- oder Baunebenbranche erfolgreich geführt. Sie verfügen in dieser Branche über ein sehr gutes Netzwerk und kennen die Verkaufsprozesse bestens. Ihre höhere technische Ausbildung (ETH/FH) haben Sie mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung ergänzt.

Sie sind sehr führungsstark, haben einen gewinnenden Auftritt und arbeiten äusserst zielorientiert. Ihr hoher Eigenantrieb ist Vorbild für Ihre Mitarbeitenden, Sie beherrschen konzeptionelle Aufgabenstellungen, überzeugen aber auch mit einem gesunden Pragmatismus. Sie kommunizieren einwandfrei in Deutsch und Französisch und verfügen über eine hohe Reisebereitschaft.

Ihre Möglichkeiten

Sie erhalten die Möglichkeit, die Führung eines Verkaufsteams zu übernehmen, das bereits gut etabliert ist, aber noch weiterentwickelt werden kann. Die Entwicklung ist im Objektgeschäft und in der intensiveren Bearbeitung der Regionen möglich. Sie können die Verkaufsstrategie sowie die Positionierung des Unternehmens stark mitbeeinflussen. Sie treffen auf einen sehr marktorientierten Geschäftsführer, mit dem Sie gemeinsam den Weg des Wachstums einschlagen können. Wenn Sie eine sehr marktorientierte Funktion in einem wachsenden Unternehmen suchen, sind Sie hier genau richtig! Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

(Die Rekrutierung erfolgt über unseren Partner Convidis. Bitte bewerben Sie sich online unter www.convidis.ch. Herr Egmont Jaehn steht Ihnen für Informationen unter +41 44 809 20 00 gerne zur Verfügung.)