



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.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für die Region FR, NE, JU, VS und VD eine*n

Technische*n Verkaufsberater*in im Aussendienst (m/w/d)

Ihre zukünftigen Herausforderungen

- Selektion, proaktive Akquise und Betreuung von interessanten Bauprojekten von der Planungsphase bis zur Ausführung.
- Technische und konzeptionelle Beratung von Entscheidungsträgern, Planern, Architekten und Bauträgern.
- Ansprechpartner sowie Schnittstelle für unsere Kunden und Innendienstmitarbeitenden in den Regionen. Zuhören, Herausforderungen und Bedürfnisse erkennen, sowie motiviert und mit Leidenschaft Lösungen entwickeln, verkaufen (implementieren, erfolgreich umsetzen) und realisieren.
- Positionierung der Unternehmung, der Produkte und Angebote sowie des Wertversprechens im Markt.
- Erreichung von Absatz- und Umsatzzielen.

Kompetenz, die Sie mitbringen

- Sie bringen mehrjährige Erfahrung in der Objektberatung oder der Projekt- und Bauleitung mit, haben verkäuferisches Flair und verfügen über ein sehr gutes sowie gesamtheitliches Verständnis der Planungs- und Ausführungsprozesse im Hochbau.
- Bereits vorhandene Kenntnisse in den Bereichen Dämmung, Bauphysik und Brandschutz sind von Vorteil.
- Sie sind erfahren im Umgang mit Architekten, GU/TU's, Planern, verarbeitenden Betrieben und dem Baustoffhandel.
- Sie agieren seriös, verlässlich und sind gut organisiert. Sie besitzen eine hohe Kunden- und Serviceorientierung, sind in der Branche gut vernetzt und kennen die Marktstrukturen.
- Sie arbeiten verkaufsorientiert, eigenständig und sind begeisterungsfähig. Sie bringen eine hohe Eigenmotivation mit, sind kommunikativ, überzeugend und streben langfristige sowie partnerschaftliche Kundenbeziehungen an.
- Sie verfügen über sehr gute schriftliche und mündliche Französischkenntnisse sowie gute mündliche Kenntnisse der deutschen Sprache. Weitere Sprachen sind von Vorteil.
- Sie wohnen im Einsatzgebiet.

Perspektiven, die wir Ihnen bieten

- Eine abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit in einem kollegialen Team.
- Ein attraktives Anstellungspaket in einem dynamischen, erfolgreichen und familiären Unternehmen.
- Grosser Spielraum für Eigeninitiative, Verantwortung und Weiterentwicklungsmöglichkeiten.
- Unterstützung in Ihrer Tätigkeit durch ein engagiertes Team sowie eine sorgfältige Einarbeitung.
- Interne Weiterbildungsmöglichkeiten und Unterstützung bei externen Weiterbildungen.
- Firmenwagen zur privaten Nutzung sowie entsprechende Spesenvergütungen.

Werden Sie Teil eines erfolgreichen Schweizer Unternehmens.

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an jobs@dietrich-isol.ch

Für Fragen steht Ihnen unser Leiter Verkauf Dario Colaianni gerne zur Verfügung +41 33 655 60 96