

**NEOPERL®**

flow, stop and go®

Für unsere dynamische Verkaufsorganisation suchen wir per 1. Juli 2018 oder nach Vereinbarung eine initiative, unternehmerisch denkende Persönlichkeit als

Junior Sales Manager (m/w)

Welche interessanten Aufgaben warten auf Sie?

Sie unterstützen die Verkaufsleitung in allen administrativen und koordinativen Aufgaben, betreuen in Zusammenarbeit mit der Verkaufsleitung die Key-Kunden im Bereich Detailhandel und Baumärkte in der Schweiz und den Benelux-Ländern. Die Begleitung des Verkaufsleiters bei Kundenbesuchen gehört ebenso zu Ihrem Aufgabengebiet wie die Mitarbeit an der Ausarbeitung neuer Sortimente und deren Abbildung mittels Regalplanungssoftware, sowie auch das Erstellen von Kennzahlen und die Bearbeitung von diversen Controllingaufgaben. Sie arbeiten an internationalen Ausschreibungen mit und unterstützen den Verkaufsleiter im internationalen Vertrieb mit dem Ziel, nach schrittweiser Einarbeitung eigene Kunden übernehmen zu können.

Was brauchen Sie, um diese Aufgaben erfolgreich ausführen zu können?

Für diese anspruchsvolle Position verfügen Sie über eine Grundausbildung im kaufmännischen Bereich mit Weiterbildung in Verkauf/Marketing und/oder Betriebswirtschaft. Sie haben bereits einige Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Position sammeln können, verfügen über Flair für Handel, Verkauf und Beratung, sind komplexe Strukturen gewohnt, flexibel und belastbar. Analytisches und ergebnisorientiertes Arbeiten fällt Ihnen leicht und es liegt Ihnen, selbstständig und exakt zu arbeiten. Ihren Erfolg verdanken Sie Ihrem offensiven Auftreten sowie Ihrem Kommunikationsgeschick. Sie sind sicher und versiert im Umgang mit modernen Kommunikationsmedien und beherrschen die MS Office Anwendungen - speziell Excel - einwandfrei. Ihre Muttersprache ist Deutsch und Sie verfügen über eine stilsichere schriftliche und mündliche Ausdrucksweise. Idealerweise verfügen Sie ausserdem über gute Kenntnisse der englischen und französischen Sprache in Wort und Schrift.

Was bieten wir Ihnen an?

Eine wichtige Funktion in einem kleinen, aufgestellten und zielorientierten Team mit Raum für Eigeninitiative und selbstständiges Arbeiten. Es erwartet Sie eine interessante und verantwortungsvolle Tätigkeit mit guten Entwicklungsmöglichkeiten in einer kontinuierlich wachsenden, internationalen Unternehmensgruppe. Zudem erhalten Sie eine fordernde Aufgabe in einem zentralen Bereich eines dynamischen Unternehmens und die Möglichkeit, mit uns erfolgreich die Zukunft zu gestalten.

Sie fühlen sich von dieser Stelle angesprochen und können die Anforderungen erfüllen, so freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto per Email oder Post an nachstehende Adresse. Sollten Sie Fragen zur ausgeschriebenen Stelle haben, beantwortet Ihnen diese gerne Herr Thomas Vögeli (Verkaufsleiter).

NEOPERL AG | Personalabteilung | Pfeffingerstrasse 21 | CH-4153 Reinach
bewerbung.ch@npgroup.com | Phone +41 (0) 61 716 74 11 | www.neoperl.ch

Wir sind Teil einer erfolgreichen mittelständischen Unternehmensgruppe mit circa 1.700 Beschäftigten weltweit in 17 Ländern.

Die NEOPERL AG in Reinach, BL, ist die älteste Firma der gesamten NEOPERL-Gruppe. Als Schweizer Niederlassung beliefert sie den nationalen und internationalen Markt. Hier wurde in den über 55 Jahren des Bestehens ein kompetentes Sortiment an Sanitärprodukten aufgebaut, mit welchem Schweizer und internationale Kunden mit allen innerhalb der NEOPERL-Gruppe hergestellten Produkten für die Armaturenindustrie und mit einem laufend wachsenden Sortiment an Handelsprodukten bedient werden.

www.neoperl.ch