

# belux    shaping light

## **Berufsbezeichnung: Vertriebsgebietsleiter – Projektbeleuchtung**

Standort: Möriken

### **Firmenüberblick:**

BELUX AG, ein führender Anbieter innovativer Beleuchtungslösungen, sucht einen dynamischen und ergebnisorientierten Sales Area Manager zur Verstärkung unseres wachsenden Teams. Mit einem starken Bekenntnis zu Qualität und Innovation sind wir auf Projektbeleuchtungslösungen spezialisiert, die architektonische Räume aufwerten und modernste Designs für ein breites Anwendungsspektrum bieten.

### **Stellenübersicht:**

Als Vertriebsgebietsleiter für Projektbeleuchtung sind Sie für die Entwicklung und Umsetzung strategischer Vertriebspläne verantwortlich, um die Vertriebsziele in der von Ihnen festgelegten Region zu erreichen und zu übertreffen. Sie spielen eine entscheidende Rolle bei der Erweiterung unseres Kundenstamms, der Pflege bestehender Kundenbeziehungen und der Förderung des Umsatzwachstums. Für diese Position ist ein Kandidat mit einem tiefen Verständnis der Projektbeleuchtungsbranche, hervorragenden Führungsqualitäten und einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz im Vertriebsmanagement erforderlich.

### **Hauptverantwortlichkeiten:**

**Entwicklung einer Vertriebsstrategie:** Entwickeln und implementieren Sie effektive Vertriebsstrategien, um Vertriebsziele im Projektbeleuchtungssegment zu erreichen und zu übertreffen.

**Marktanalyse:** Führen Sie eine gründliche Marktanalyse durch, um wichtige Trends, Chancen und potenzielle Herausforderungen in der Projektbeleuchtungsbranche zu identifizieren.

**Kundenbeziehungsmanagement:** Bauen und pflegen Sie starke Beziehungen zu wichtigen Kunden, Architekten, Designern und Auftragnehmern, um das Geschäftswachstum und die Kundenzufriedenheit voranzutreiben.

# belux      shaping light

**Produktwissen:** Bleiben Sie über Branchentrends, Produktentwicklungen und Wettbewerberaktivitäten auf dem Laufenden, um fundierte Empfehlungen abzugeben und sich einen Wettbewerbsvorteil zu sichern.

**Umsatzprognosen:** Erstellen Sie genaue Umsatzprognosen und -berichte und informieren Sie die Geschäftsleitung regelmäßig über Fortschritte und wichtige Leistungskennzahlen.

**Zusammenarbeit:** Arbeiten Sie eng mit funktionsübergreifenden Teams zusammen, einschließlich Marketing, Produktentwicklung und Kundensupport, um ein nahtloses und zusammenhängendes Kundenerlebnis zu gewährleisten.

**Schulung und Entwicklung:** Bieten Sie dem Vertriebsteam Schulungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, um seine Produktkenntnisse, Vertriebsfähigkeiten und sein Kundenbeziehungsmanagement zu verbessern.

## **Qualifikationen:**

- Bachelor-Abschluss in Betriebswirtschaft, Marketing oder einem verwandten Bereich.
- Nachgewiesene Erfahrung im Vertriebsmanagement in der Projektbeleuchtungsbranche.
- Ausgeprägtes Verständnis für Architektur- und Projektbeleuchtungstrends.
- Effektive Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Ergebnisorientiert mit einer Erfolgsbilanz beim Erreichen und Übertreffen von Verkaufszielen.
- Fähigkeit, innerhalb der angegebenen Region zu reisen.

## **Vorteile:**

- Wettbewerbsfähiges Gehalt und leistungsorientierte Anreize.
- Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung und zum Aufstieg.
- Firmenwagen und Spesen

Wenn Sie eine leidenschaftliche und ergebnisorientierte Person mit fundiertem Hintergrund im Projektbeleuchtungsverkauf sind, laden wir Sie ein, sich unserem Team anzuschließen und zum Erfolg von BELUX AG beizutragen. Bitte senden Sie Ihren Lebenslauf und Ihr Anschreiben an [eveline.harder@flexsis.ch](mailto:eveline.harder@flexsis.ch)