

Enthusiasmus, Self-Drive und Resilienz: Eigenschaften, die dich perfekt charakterisieren?

Mit ihrem erstklassigen Brand ist unsere Auftraggeberin, die Schweizer Niederlassung eines international führenden Keyplayers, der Architektur und Lichtkultur kompromisslos verpflichtet. In ständiger Interaktion mit den Bedürfnissen des Marktes realisieren offene, agile Teams mit spezialisiertem Know-how ein leistungsstarkes, technologie- und designorientiertes Produktportfolio. Die Konsequenz? Intelligente Lösungen und Dienstleistungen — und dies mit sichtbarem, nachhaltigen Erfolg.

Bist du die zusätzliche, versierte Verkaufspersönlichkeit in unserem Sales Team?

Sales Manager - Architecture Lighting

Zürich City & Agglomeration

Deine Challenge

- Ständige Interaktion, Analyse und Austausch mit deinen anspruchsvollen Zielgruppen liegen dir bestens. Du berätst Licht- und Elektroplaner, Innenarchitekten/Architekten, Designer sowie Generalplaner und Bauherren — leidenschaftlich, umfassend und kompetent.
- Unterschiedlichste Bedürfnisse deiner Ansprechpartner erkennst du gezielt. Gekonnt repräsentierst du dein Unternehmen mit herausragenden, effizienten Lösungen für Shops, Hotels, Restaurants, Museen, öffentliche Gebäude als auch für Parkanlagen.
- Knifflige Fragestellungen gemeinsam mit dem agilen Backoffice sowie den kreativen Lighting Designern zu lösen, bereiten dir sichtlich Spass. Anspruchsvolle Projekte in der Architekturbeleuchtung verbindlich von A - Z zeitnah und zuverlässig zu realisieren, sind dein ganz persönlicher Kick und erfüllen dich, aber auch deine Kunden, mit Freude sowie gesundem Stolz.

Was du uns bietest

- Deinen Background aus der Elektrotechnik oder der Innenarchitektur hast du möglichst mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung ergänzt. Dein eindrücklicher Leistungsausweis im Verkaufsaussendienst und/oder aus der Projektrealisierung (Lighting, Baunebenbranche, Ladenbau, etc.) zeichnet dich als versierten Networker aus.
- Business Development ist dein Credo: Dein achtsames Gespür für Menschen und Situationen sowie deine Gabe, unterschiedlichste Kunden fokussiert mit Top-Lösungen zu begeistern, machen dich fachlich und persönlich zum gefragten und geschätzten Ansprechpartner.
- Neugier, Kommunikationsstärke sowie pro-aktives Handeln reflektieren dein gewinnendes Auftreten. Agilität und Authentizität charakterisieren deine Persönlichkeit treffend, kurz: Du repräsentierst den erfolgsentscheidenden Unterschied perfekt.

Was wir dir bieten

- Dein persönliches, verbindliches Commitment zum gemeinsamen Erfolg wird geschätzt und gerne mit einem attraktiven Gehalts- und Sozialleistungspaket sowie mit mehr als fünf Wochen Ferien honoriert.
- Neueste IT-Tools optimieren deine Performance, ebenso ein bestens ausgerüsteter Firmenwagen, den du privat kostenlos nutzen kannst. Bevorzugt bist du vor Ort bei Kunden aktiv oder agierst bestens vernetzt von deinem Home-Office aus.
- Deine gründliche Einarbeitung ist in jeder Hinsicht garantiert. Kontinuierliches, an deine Stärken angepasstes Training und Coaching bilden die perfekte Basis für positive Resultate.

Begeistert? Ein im Markt bestens positioniertes Unternehmen freut sich auf dich. Übermittle uns deine aussagekräftige Bewerbung inkl. aktuellem Foto per E-Mail. Alternativ freuen wir uns ebenso über deine persönliche telefonische Kontaktaufnahme. Diskretion ist dabei für uns selbstverständlich.

Michel Chevalley



Zollikerstrasse 153, CH-8008 Zürich
T +41 44 380 48 48, contact@mcsc.ch
www.mcsc.ch