



## Vertrieb neu denken. Märkte erobern. Wachstum schaffen.

Unser Auftraggeber zählt zu den etablierten, inhabergeführten Schweizer Industrieunternehmen und hat sich mit hochpräzisen Komponenten für anspruchsvolle Anwendungen in der Antriebstechnik eine starke Marktposition erarbeitet. Das Unternehmen ist in der Ostschweiz verankert und betreut Kunden in der gesamten Deutschschweiz.

### Mehr Marktanteile. Mehr Neukunden. Mehr Dynamik.

Zur Weiterentwicklung der Marktbearbeitung und zur Erschliessung neuer Geschäftspotenziale suchen wir eine unternehmerisch denkende, akquisitionsstarke und umsetzungsorientierte Persönlichkeit als

# Sales Hunter / Vertriebsprofi (m/w/d)

## Ihre Verantwortung

- Aktive Neukundenakquisition und Marktbearbeitung
- Rückgewinnung verlorener Kunden und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Mitentwicklung und Umsetzung einer schlagkräftigen Vertriebsstrategie durch Analyse bestehender Verkaufsprozesse und einbringen konkreter Optimierungsvorschläge
- Mithelfen beim Aufbau einer leistungsorientierten Vertriebskultur durch aktives Vorleben
- Vermittlung von Verkaufs-Know-how durch Vorleben statt Verwalten
- Reporting an den Verkaufsleiter (und an die Geschäftsleitung)

## Was Sie mitbringen

Sie haben Freude daran zu gewinnen.

Sie bewegen sich sicher im industriellen B2B-Umfeld und können nachweisen, dass Sie Kunden gewonnen, Märkte entwickelt und Umsätze gesteigert haben.

Darüber hinaus bringen Sie mit:

- Mehrjährige Erfahrung im erfolgreichen Aussendienst und Vertrieb
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung
- Erfahrung im Aufbau oder der Weiterentwicklung von Vertriebsorganisationen
- Technisches Verständnis und unternehmerisches Denken
- Durchsetzungsvermögen, Eigeninitiative und hohe Umsetzungsstärke
- Begeisterung für Verkauf, Wettbewerb und Erfolg

## Das erwartet Sie

- Eine klar verkaufsorientierte Funktion mit direkter Unterstellung unter den Verkaufsleiter
- Hoher Gestaltungsspielraum und viel Raum für eigene Ideen und Optimierungsvorschläge
- Entscheidungsfreiheit im Rahmen der definierten Vertriebsstrategie
- Ein grosser Anteil an Aussendiensttätigkeit und direktem Kundenkontakt
- Ein Umfeld, das Leistung honoriert
- Attraktiver Fixlohn mit erfolgsabhängiger Vergütung

### Die richtige Herausforderung für ...

Persönlichkeiten, die Märkte entwickeln, Kunden gewinnen und Ergebnisse erzielen wollen.  
Menschen, die Chancen erkennen, Verantwortung übernehmen und Vertrieb aktiv gestalten möchten.  
Wer Freude daran hat, sichtbar etwas zu bewegen und nachhaltiges Wachstum zu schaffen, findet hier die ideale Plattform.

Möchten Sie Märkte entwickeln, Kunden gewinnen und einen nachhaltigen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten? Dann freuen wir uns auf Ihre Nachricht an [careers@nellen.ch](mailto:careers@nellen.ch).

Auf unsere Diskretion ist Verlass.

Roger Nellen

Nicole Schmidt  
Partnerin



[www.nellen.ch](http://www.nellen.ch)



+41 71 228 33 66



[careers@nellen.ch](mailto:careers@nellen.ch)