

Inserat

Mercuri Urval AG

Mercuri Urval wurde mit der Suche und Auswahl der folgenden Position mandatiert. D.h. wir verfügen über einen offiziellen Auftrag der Cafina AG für die Rekrutierung.

Firmenpräsentation Cafina AG

Als Mitglied der Melitta Gruppe setzt sich die Cafina AG mit über 150 Mitarbeitenden für den perfekten Kaffeegenuss in der Gastronomie und in der betrieblichen Verpflegung ein. Im Technologiezentrum am Schweizer Standort in Hunzenschwil (Aargau) werden hochwertige Kaffee-Vollautomaten für anspruchsvolle Kunden in der Schweiz und den weltweiten Export produziert. Dabei überzeugt Cafina Ihre Kunden mit Innovation, modernem Design, einer professionellen Beratung und einem stets einsatzbereiten Kundendienst. Zur Verstärkung des Verkaufsteams suchen wir für die Regionen Zürich, Wallis und Suisse romande drei engagierte und unternehmerisch denkende

Verkaufsberater im Aussendienst / Regionalverkaufsleiter (m/w)

Mit Leidenschaft im Einsatz für den vollkommenen Kaffeegenuss!

Ihre Aufgaben: Als Mitglied des Beratungsteams sind Sie für die Verkaufsaktivitäten sowie für die Positionierung der Cafina AG in Ihrer zugeteilten Marktregion zuständig. Durch regelmässige Besuche vor Ort, professionelle Beratung und persönliches Engagement bauen Sie enge Beziehungen zu Ihren Partnern auf. Dabei steht die aktive Kundenpflege sowie die Gewinnung von neuen Geschäftspartnern aus der Gastronomie, Hotellerie und der betrieblichen Verpflegung im Vordergrund. Als Ansprechpartner für Medien und Fachgremien sowie durch Teilnahme an Fachmessen und Ausstellungen vertreten Sie das Unternehmen in Ihrer Verkaufsregion eigenständig (keine Mitarbeiterführung) und sorgen dafür, dass die Cafina AG als Partner erster Wahl für qualitativ hochstehenden Kaffeegenuss bekannt ist. Weiter beobachten Sie Veränderungen im Markt und veranlassen die nötigen Aktivitäten, um von neuen Geschäftsmöglichkeiten zu profitieren.

Was Sie mitbringen: Sie haben Spass am Umgang mit vielseitigen Kunden und können diese, mit Ihrer Leidenschaft für guten Kaffee, für sich gewinnen. Wir setzen Interesse an der Gastronomie, ein grundlegendes Verständnis für deren Geschäftsmodelle und idealerweise bereits bestehende Kontakte in der Branche voraus. Sie verfügen über einen Leistungsnachweis in einer ähnlichen beziehungsorientierten Verkaufsposition und kennen vorzugsweise die Argumente im Verkauf von hochstehenden Investitionsgütern. Sie strahlen eine natürliche Autorität aus und pflegen einen zielgerichteten und strukturierten Arbeitsstil. Für diese vielseitige Aufgabe dient Ihnen Ihre Grundausbildung im Bereich Technik oder Gastronomie sowie Ihre kaufmännische Weiterbildung. Sie kommunizieren gewandt (je nach Region) auf Deutsch und/oder Französisch und sind trotz Vorwärtsdrang ein ausgewiesener Teamplayer.

Wir bieten Ihnen: Als marktorientierte Sales-Person mit Drive erhalten Sie die Möglichkeit, eine erfolgreiche und innovative Unternehmung mit hervorragender Marktpositionierung und einzigartigem Produktesortiment aktiv mitzugestalten. Dabei können Sie Ihr Verkaufstalent und Ihr Flair im Umgang mit Kunden vielseitig einsetzen und Ihre Aktivitäten selbstständig planen. Es erwartet Sie ein motiviertes Team sowie eine offene und anregende Unternehmenskultur. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Ihr Kaffee steht schon für Sie bereit!

Vielen Dank für Ihre Bewerbung via www.mercuriurval.ch, Ref. Nr. **CH-MUZO- 004664**. Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter **+41 44 396 11 11**. Mercuri Urval mit Sitz in Zürich, Nyon, Basel, Bern und Luzern sowie weltweit über 70 Niederlassungen.