



EIZO – The Visual Technology Company

EIZO ist das japanische Wort für „Bild“ und der Name eines weltweit führenden Herstellers von High-End-Monitorlösungen. Rund 2'300 Mitarbeitende sind in mehr als 80 Ländern tätig. EIZO-Monitore finden sich überall dort, wo herausragende Bildqualität gewünscht oder absolut notwendig ist. Dazu gehören beispielsweise: Front- und Back-Offices, Spitäler, Operationssäle, Radiologiezentren, Flugsicherungszentren, Design- und Fotostudios, Kontroll- und Handelsräume, Architekturbüros und Industrienanwender unterschiedlicher Art.

Kurzum: Wer von EIZO spricht, spricht von kompromissloser Qualität und von Produkten, die durch ein Höchstmass an Zuverlässigkeit, Bildqualität, Effizienz im Stromverbrauch und Ergonomie überzeugen.

Für die Region Westschweiz suchen wir aufgrund der bevorstehenden Pensionierung des jetzigen Stelleninhabers eine dynamische und hochmotivierte Persönlichkeit (idealerweise zwischen 30 – 45 Jahre) mit Wohnort in der Westschweiz per sofort oder nach Vereinbarung als

ICT-Verkaufsprofi Regional Sales Manager/in

Ihr vielfältiges und verantwortungsvolles Aufgabengebiet umfasst folgendes:

- › Aktiver Verkauf der zugewiesenen Produkte und Display Solutions
- › Akquise von Neukunden und Projekten
- › Verhandlungsführung bis und mit Verkaufsabschluss
- › Budgetverantwortung in der Region (Umsatz/DB)
- › Persönliche Betreuung und Festigung der bestehenden Kunden
- › Rasches Erkennen und effiziente Umsetzung von Kundenbedürfnissen
- › Ausbau des Umsatz-, Ertrags- und Marktanteils im übertragenen Verkaufsgebiet
- › Vorstellung und Einführung von Produktneuheiten bei Partnern und Corporate-Kunden
- › Sehr gutes Verständnis für das Business und die Prozesse unserer Kunden
- › Mitwirkung und Überwachung von Projekten im Zuständigkeitsbereich
- › Selbständige Termin- und Routenplanung im Home-Office
- › Teilnahme und Mithilfe bei der Organisation von Events und Messen
- › Erfassung sämtlicher Kundenbesuche im CRM-Tool

Ihr Profil

Neben einer beruflichen Grundausbildung bringen Sie ausgewiesene Erfahrung im Aussendienst mit und verfügen über eine hohe Affinität im Verkauf von ICT-Produkten. Sie beherrschen die französische Sprache (mündlich und schriftlich) und Sie können sich gut in Deutsch und Englisch verständigen. Sie sind eine offene und kundenorientierte Verkaufspersönlichkeit, welche auf ein grosses Netzwerk sowohl im Channel als auch bei B2B-Kunden zurückgreifen kann. Diese abwechslungsreiche Funktion erfordert eine sehr hohe Kommunikationsfähigkeit, Selbständigkeit und Eigenverantwortung. Sie sind es gewohnt, anspruchsvolle Verhandlungsgespräche zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen.

Ihre Vorteile

Wir bieten Ihnen ein vielseitiges Aufgabengebiet mit einem interessanten Produktportfolio in einem internationalen Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen. Es erwartet Sie ein offenes und kollegiales Team, eine leistungsgerechte Entlohnung, sehr gute Sozialleistungen, ein Firmenfahrzeug sowie moderne Arbeitsgeräte.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format an folgende E-Mail: jobs@eizo.ch. Für Fragen steht Ihnen unser Head of Sales, Heinz Schuler, telefonisch unter +41 79 449 94 90 gerne zur Verfügung.