

„Im Grunde sind es doch die Verbindungen mit Menschen,
die dem Leben seinen Wert geben.“ (W. von Humboldt)

Konsequente Positionierung, Überzeugung, Leidenschaft und Professionalität sind die wichtigsten Elemente, die für den Markterfolg unserer Mandantin stehen. Das in seiner Branche führende KMU, mit **Sitz im schönen Appenzell**, legt ebenso viel Wert auf kompetente Kundenberatung wie auf qualitativ hochwertige und gesunde Produkte.

Im Zuge des weiteren Ausbaus der Marktorganisation suchen wir für das dynamische und professionell geführte KMU eine aufstrebenden, agilen sowie umsetzungsstarken

PARCON
MANAGEMENT AG
Auer Strasse 6a
CH-9435 Heerbrugg

Telefon +41 (0)71 727 11 11
www.parcon.ch

Sales Support / Gebietsleiter 80-100% (m/w)

In dieser Funktion sind Sie schwerpunktmässig für die **Unterstützung und Koordination des operativen Verkaufsgeschäfts** sowie die **Betreuung der Kundenberater in den Ihnen zugeteilten Verkaufsregionen** zuständig.

Ihre Aufgabe ist es, in Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen und den Marketingvorgaben bestmögliche Voraussetzungen für ein wirkungsvolles Agieren der Verkaufsequipe zu schaffen. Sie sind Coach, «field trainer», Partner und Vermittler für ihr Team und Ansprechpartner für die Anliegen der BeraterInnen. Professionell, und mit gesundem Menschenverstand ausgestattet, bewältigen Sie folgende **Aufgaben**:

- Betreuung und Coaching der BeraterInnen in der **Region Zürich, Basel, Solothurn**
- Entscheidungsgrundlagen und Präsentationen erstellen für die Berateranlässe
- Aktualisieren von gezielten, individuellen Verkaufsunterlagen
- Betreuung des E-Learning-Tools
- Mitorganisation von Berateranlässen und Verfassen von Berater Newsletters

Sie sind das Bindeglied zwischen der Geschäftsleitung, dem Marketing-Team und dem umsetzungsstarken Verkauf und tragen mit Ihrem Engagement aktiv zum Markterfolg bei. Ihr Arbeitsplatz ist Appenzell, **ca. 30-40% sind Sie in Ihren Verkaufsregionen unterwegs**. Die folgenden **Eignungsmerkmale** sind uns wichtig:

- Kaufmännische Berufsausbildung
- Erfahrung im Verkaufsinendienst, idealerweise im **Direktvertrieb**
- Weiterbildung zum **Verkaufskordinator mit eidg. FA**
- Stilsicheres Deutsch, v.V. Französisch- und Italienischkenntnisse
- Organisations- und Optimierungstalent (neue Unterlagen und bestehende Dokumente)
- Geübter Anwender der MS-Office-Applikationen (Word, Pwpt, Excel)

Vielleicht möchten Sie einen **nächsten Karriereschritt vom Verkaufsinendienst in eine Regionalverkaufsleitung** machen? Wenn vernetztes Denken, pragmatisches Handeln und ausgeprägter Kundenservice für Sie im Zentrum Ihres beruflichen TUNs steht, dann sollten Sie sich diese faszinierende Berufs-Chance nicht entgehen lassen.

Unsere Beraterin, **Maya Mosberger**, freut sich auf ein erstes Kennenlernen und hält weitere Hintergrundinformationen zu dieser Position für Sie bereit. Bitte senden Sie vorgängig Ihre Personalunterlagen mit Foto direkt an: maya.mosberger@parcon.ch. Wir freuen uns auf Sie.