

Als Vertriebsprofi
Kunden begeistern
und gemeinsam
erfolgreiche Wege
gestalten?

Wir haben
die Antwort.



GEZOLAN ist der weltweit qualitätsführende Hersteller von Gummigranulat-Lösungen für Sport- und Freizeitbodenbeläge. Qualität ist fest in unserer DNA verankert – bei Produkt, Herstellung und vor allem Beratung und Betreuung. GEZOLAN ist der Experte in allen Fragen rund um EPDM Granulate und Sport- und Freizeitböden. In über 50 Jahren haben wir ein grosses Wissen angesammelt, das wir gerne an unsere Kunden und Partner weitergeben. Wir sind der zuverlässige Partner und Ratgeber für Unternehmen, die Sport- und Freizeitböden sowie Spielplätze installieren.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per sofort eine:n verantwortungsbewusste:n

Area Sales Manager:in

(100 % Pensem; Arbeitsort: Homeoffice & Dagmersellen, Schweiz)

Deine Aufgabengebiete

- ▶ Du verantwortest internationale Vertriebsregionen in Europa mit dem Schwerpunkt Frankreich.
- ▶ Du verfolgst festgelegte Vertriebsziele und verantwortest deren Erreichung.
- ▶ Du betreust Kunden im In- und Ausland, wobei die Akquise von Neukunden, die Pflege von bestehenden Kunden und die Rückgewinnung von Altkunden den gleichen Stellenwert haben.
- ▶ Du arbeitest eng mit dem Customer Service und anderen Stabstellen am Hauptfirmensitz zusammen.
- ▶ Du vertrittst GEZOLAN auf Messen und Kundenveranstaltungen und hältst Produktpräsentationen bei Kunden und Partnern.

Dein Anforderungsprofil

Du bist eine aufgeschlossene Persönlichkeit, die mit grosser Selbstständigkeit und einer anpackenden Art Aufgaben und Herausforderungen angeht. Du bist es gewohnt eigenständig zu gestalten und erwartest keine vorgegebenen Pfade. Vielmehr erkennst du was zu tun ist und kannst ganzheitliche Lösungen in Eigenverantwortung erarbeiten und umsetzen. Die Weiterentwicklung deines Aufgabenbereichs treibst du aus eigenem Antrieb voran. Stillstand und den Status quo erhalten sind für dich keine Ziele, mit denen du dich identifizierst, sondern du weisst deine Gestaltungsspielräume proaktiv zu nutzen, um dich, deine Aufgaben, Projekte, Abteilung und das Unternehmen weiterzuentwickeln.

Darüber hinaus solltest du die folgenden stellenbezogenen Qualifizierungen und Fähigkeiten mitbringen:

- ▶ Du hast eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, mindestens 5 Jahre Vertrieberfahrung von erklärungsbedürftigen Produkten und ein grosses Interesse an der Sport- und Freizeitbodenindustrie.
- ▶ Du verfügst über sehr gute Französischkenntnisse, sowie verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse.
- ▶ Du besitzt Reisebereitschaft ins Europäische Ausland.

Wir bieten dir

Die GEZOLAN AG bietet dir am Arbeitsort Dagmersellen (LU) eine abwechslungsreiche Tätigkeit und spannende Aufgaben mit viel Gestaltungsspielraum für eigene Ideen. Unseren Leitsatz **we // live // quality** interpretieren wir bei GEZOLAN als „*anpacken und gestalten wollen*“. Dementsprechend erwarten dich ein dynamisches Team ohne festgefahrenen Strukturen und ausreichend Entwicklungspotenzial, das aktiv mitgestaltet werden soll.

Darüber hinaus bieten wir dir:

- ◆ Die Sicherheit eines Unternehmens, welches sich seit 50 Jahren in Familienbesitz befindet.
- ◆ Das Arbeiten aus dem Home-Office mit regelmässiger Präsenz am Standort in Dagmersellen, Schweiz.
- ◆ Ein der Position entsprechendes Gehalt und einen Firmen-PKW auch zur privaten Nutzung.
- ◆ Du-Kultur über alle Hierarchien.
- ◆ Eine Anstellung in einer modernen, dynamischen Firma.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbungsunterlagen vorzugsweise per Mail und mit Foto an unsere zuständige Kollegin:



Daniela Schärli
Sachbearbeiterin Finanzen & HR
 +41 62 748 30 40
 career@gezolan.com

GEZOLAN AG
Werkstrasse 30
6252 Dagmersellen
Schweiz