

karrierego!

Region Deutsch-, West- Schweiz, Tessin

Eine Karriere in der Dentalbranche erwartet Sie! Unser Kunde ist ein junges, eigentümergeführtes, innovatives und profitables Dental-Unternehmen. Mit Premiumprodukten in den Bereichen CAD/ CAM, Dental- Legierungen und Verblendkeramiken setzt man Standards in der Dental- Branche. Die Markt- und Kundenbedürfnisse sind dabei wegweisend für die Entwicklungen. Für den Vertrieb der Produkte suchen wir ab sofort für die Deutschschweiz, die Westschweiz und das Tessin eine/n vernetzt denkende(n), kreative(n) und reisebereite(n)

Verkaufsleiter (m/w)

Ihr Verantwortungsbereich In dieser anspruchsvollen Funktion repräsentieren Sie unseren Kunden in der Deutsch- und der Westschweiz sowie im Tessin. Sie entwickeln, betreuen und erweitern den Kundenstamm in Zusammenarbeit mit dem Innendienst und erhöhen so die Marktanteile. Zu Ihren Aufgaben zählt auch die Teilnahme an Fortbildungen und Messen sowie die Durchführung von Schulungen, Systemvorstellungen und Produktpräsentationen.

Ihre Persönlichkeit Für diese vielseitige Funktion besitzen Sie idealerweise eine Ausbildung im Dentalbereich und haben bereits Vertriebserfahrung im Bereich CAD/ CAM sowie mit Dental- Legierungen gesammelt. Sie haben betriebswirtschaftliches Basiswissen und sind sicher im Umgang mit den MS- Office Anwendungen. Deutsch- und Französischkenntnisse in Wort und Schrift werden vorausgesetzt, Italienisch ist von Vorteil. Erwartet wird eine hohe Kundenorientierung, unternehmerisches Denken und selbstständige Arbeitsweise, gepaart mit grosser Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit. Gute Umgangsformen und eine ergebnisorientierte Arbeitsweise runden Ihr Profil ab.

Ihre Perspektiven Es erwartet Sie eine interessante und vielseitige Tätigkeit in einem modernen, zukunftsorientierten Unternehmen mit viel Handlungsspielraum. Ein professionelles Arbeitsumfeld, Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie ein attraktives Anstellungspaket sind für dieses Unternehmen selbstverständlich. Um trotz ständig wechselnden Marktentwicklungen einen langfristigen Erfolg zu erzielen, setzt dieses Unternehmen auf dauerhafte gemeinsame Werte wie Glaubwürdigkeit, Ehrlichkeit, Vertrauen, Offenheit sowie Kompetenz und Know-how verbunden mit Respekt vor Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern.

Schreiben Sie uns und verleihen Sie Ihrer Karriere neuen Schub!

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung in elektronischer Form: olav.jarusel@dori-go.com.

Für Auskünfte steht Ihnen Herr Olav Jarusel unter Telefon +41 43 499 19 07 gerne zur Verfügung.