



Renault Trucks ist in der Schweiz erfolgreicher denn je zuvor. Eine umfassende Produktpalette, vom Transporter bis zum Schwerlastwagen, sowie ein starkes regionales Management und kompetente Dealer sorgen für stetiges Wachstum des Marktanteils und der Umsatzzahlen. Im Zuge einer europaweiten Neuordnung übernimmt der heutige Sales Manager Schweiz zusätzliche Aufgaben. Deshalb suchen wir für die Schweiz als zusätzliche Unterstützung einen unternehmerisch starken

Area Sales Manager Nutzfahrzeuge

Ihre Aufgaben: In dieser spannenden Herausforderung übernehmen Sie die Leitung des Verkaufsteams und die Budgetverantwortung für die Schweiz, Vorarlberg und Tirol. Zusätzlich zur Führung des Verkaufsteams betreuen Sie die Vertriebspartner im Territorium und übernehmen einen eigenen Anteil an Grossflottenkunden. Sie geben wichtige Verkaufsimpulse sowohl an Ihr Team als auch an die Vertriebspartner und koordinieren die Marktaktivitäten in Ihrem Territorium. Sie bestimmen und verwalten die Demoflotte, begleiten Händler zu wichtigen Kunden und gewinnen eigene Geschäfte von Flottenkunden. Ausserdem leiten Sie die organisatorische und administrative Abwicklung von Neuwagengeschäften.

Ihr Profil: Für diese Herausforderung wenden wir uns an einen erfahrenen, ambitionierten Verkaufsleiter aus dem weit gefassten Gebiet der Nutzfahrzeuge, der in einem kleinen, sehr schlagkräftigen Management-Team hohe Verantwortung übernehmen und ein interessantes Territorium weiterhin nachhaltig ausbauen kann. Sie bringen dafür neben einem einschlägigen Erfahrungshintergrund eine fortgeschrittene BWL-Aus-/Weiterbildung mit. Zusätzlich zu Ihrer eigenen Verkaufserfahrung haben Sie bereits Erfahrung in der Führung eines Aussendienst-Teams und wissen, wie man ein Netzwerk von Vertriebspartnern leitet und motiviert. Der Multikulturalität unseres Landes entsprechend, beherrschen Sie sowohl Deutsch als auch Französisch in Wort und Schrift.

Das Angebot: Hier bietet sich die nicht alltägliche Gelegenheit, aufgrund organisatorischer Veränderungen die Verantwortung für ein bereits heute deutlich über Marktdurchschnitt wachsendes Territorium zu übernehmen und dieses erfolgreich weiter zu entwickeln. Hier können Sie bei einem der drei marktbestimmenden Full-Range-Anbieter eine bedeutende regionale Rolle einnehmen und darin weiter wachsen. Ein kleines, sehr leistungsorientiertes und doch sehr kollegiales Management-Team erwartet Sie. Ein faires, zeitgerechtes Salärmodell entlohnt Sie für Ihren ausserordentlichen Einsatz und Erfolg.

Wenn Sie diese Herausforderung begeistert, senden Sie Ihre Bewerbung (Motivations schreiben und Kurz-CV) an 1073@conceptjobs.ch. Für Fragen kontaktieren Sie bitte Thomas Hascher. Wir freuen uns auf Sie!