



Netzwerke aufbauen. Projekte gewinnen. Objektküchen zur Erfolgsgeschichte machen.

Unser exklusiver Mandatsgeber ist das führende Schweizer Kompetenzzentrum für Bad und Küche, mit über 110-jähriger Geschichte, mit über 20 hervorragend und modern ausgestalteten Ausstellungsstandorten, über 1'000 Mitarbeitenden und der Einbettung in einen internationalen Industriekonzern. Qualität, Nachhaltigkeit und echte Kundennähe sind gelebte Unternehmenskultur. Für den Standort Luzern, mit Verkaufsgebiet Region Zug, suchen wir eine akquisitionsstarke, unternehmerisch denkende Aussendienst-Persönlichkeit als

Verkaufsspezialist Objektküchen – Region Zug / Luzern

Ihr Verantwortungsbereich:

Als Markenbotschafter im B2B-Umfeld pflegen und erweitern Sie Ihr Netzwerk bei Architekten, Bauträgern und Investoren in der Region Zug. Sie tragen die Umsatz- und Margenverantwortung für Ihr Verkaufsgebiet, akquirieren Objektküchen-Aufträge, führen Vergabegespräche (Werkvertragsrecht) und begleiten Bauprojekte von der Offerte bis zur Übergabe. Sie beraten und bemustern in der Ausstellung, schulen Profikunden zu Produkten und Dienstleistungen und fassen Offerten proaktiv nach. Dazu kommen die Organisation eigener Kundenevents, die enge Zusammenarbeit mit Projektleitern und Zentralabteilungen sowie hervorragendes Verhandlungsgeschick gegenüber Lieferanten.

Ihre Persönlichkeit:

Sie bringen eine Verkaufs- oder technische Grundausbildung mit ausgeprägter Vertriebsaffinität mit, stammen idealerweise aus dem Küchen-, Innenausbau- oder Bauumfeld, und verfügen über nachgewiesene Erfahrung im B2B-Aussendienst. Ein bestehendes Netzwerk bei Architekten, Bauträgern oder Investoren sowie Kenntnisse im Werkvertragsrecht sind ein klares Plus. Sie sind eine selbstständige, akquisitionsstarke Persönlichkeit mit Verhandlungsgeschick, hoher Kundenorientierung und dem Willen, Umsatzziele zu übertreffen. Kenntnisse in Winner, CRM oder Salesforce runden Ihr Profil ab.

Ihre Perspektiven:

Sie übernehmen eine unternehmerische Aussendienst-Rolle mit echter Umsatz- und Margenverantwortung beim Schweizer Marktführer für Bad und Küche, eingebettet in einen internationalen Konzern mit den Ressourcen und der Stabilität, die Spitzenverkäufer brauchen. Neben einem attraktiven Fixgehalt und einem leistungsabhängigen Bonus profitieren Sie von einem attraktiven Firmenfahrzeug. Die firmeneigene Academy begleitet Ihre fachliche und persönliche Entwicklung; hervorragende Sozialleistungen mit eigener Pensionskasse, Mitarbeiterkonditionen, Mitarbeiteraktien zu Vorzugskonditionen sowie Reka-Checks runden ein Gesamtpaket ab, das Leistung wirklich honoriert.

Wenn Sie Ihre Vertriebsstärke, Ihr B2B-Netzwerk und Ihre Küchenkompetenz in einer eigenverantwortlichen Aussendienst-Rolle einbringen möchten, freuen wir uns auf Ihre Online-Bewerbung mit Foto.

Für einen ersten Informationsaustausch stehe ich Ihnen gerne via Mail (legler@sigel-gmbh.ch) oder via Mobile (+41 79 924 97 29) zur Verfügung.