



Embru gehört zu den führenden Schweizer Unternehmen in Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Qualitätsmöbeln für die Bereiche **Schule | Pflege | Büro | Klassiker**.

Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir für unsere Schuleinrichtungen eine\*n engagierte\*n, kundenorientierte\*n sowie unternehmerisch aktive\*n

## Key Account Manager\*in / Verkaufsprofi 100%

Ihr Verkaufsgebiet erstreckt sich über die folgenden Regionen: AI, AR, FL, SG, TG, SH, ZH

Ihre Aufgaben dieser spannenden Herausforderung sind:

- Beratung, Verkauf, Kundenbetreuung und Bemusterung
- Neukundengewinnung, Kundenaquisition, Produktschulungen sowie Kundenreklamationen
- Ausbau des Kundenportfolios und Steigerung des Bekanntheitsgrades
- Bearbeitung öffentlichen Submissionen, Kundenanfragen und Kundenaufträgen
- Projektleitung und Controlling der Kunden-Projekte im gesamten Verkaufsprozess
- Umsetzung von Massnahmen zur Verkaufsförderung (Mailings, Messen u. a.)

Ideale Voraussetzungen für diese Position sind:

- Abgeschlossene Lehre als Schreiner oder kaufmännische Ausbildung mit starkem Flair zu Holz- und Metallwerkstoffen
- Weiterbildung in Verkauf/Marketing oder entsprechend aussagekräftige Erfahrung
- Mehrjährige Erfahrung in Durchführung von Präsentationen und Schulungen
- Freude am aktiven Verkauf und an der Neukundengewinnung
- Gewinnendes Auftreten und stark im Verkaufsabschluss
- Sehr gute Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten
- Eigeninitiative und unternehmerisches Denken, verbunden mit hoher Sozialkompetenz
- 

Eine sehr selbständige, verantwortungsvolle und vielseitige Tätigkeit sowie ein attraktives Anstellungspaket können Sie erwarten.

Sind Sie bereit für diese Herausforderung? Dann freuen wir uns über Ihre schriftliche, vollständige Bewerbung per PDF, inkl. Ihrer Lohnvorstellung. Bitte senden per E-Mail an Ursula Eleganti, Personalleiterin, an [bewerbung@embru.ch](mailto:bewerbung@embru.ch).