



Technischer Verkaufsberater Außendienst – Marktaufbau Stahl-Türsysteme | Bremgarten |

ÜBER JELD-WEN

Die JELD-WEN Gruppe ist ein weltweit führender Hersteller und Anbieter von kompletten Türen- und Fensterlösungen. In der Schweizer Manufaktur produzieren wir Funktions- und Eingangstüren aus Holz für den Schweizer Markt. Unser Sortiment reicht vom Rohling bis zur montagefertigen Türe.

Für die strategische Weiterentwicklung und den erfolgreichen Aufbau unseres Stahl-Tür-Portfolios suchen wir eine/n Technische/n Verkaufsberater/in mit technischem Know-how und unternehmerischem Denken. In dieser neu geschaffenen Position übernehmen Sie eine Schlüsselrolle bei der Marktdurchdringung und treiben unsere Produktstrategie aktiv voran. Nach einer fundierten Einschulungsphase bei unserer Schwesterorganisation DOMOFERM setzen Sie innovative Vertriebs- und Entwicklungsmaßnahmen um und gestalten den Erfolg unseres Portfolios maßgeblich mit. Wenn Sie gerne Verantwortung übernehmen und die Zukunft aktiv mitgestalten möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

HAUPTAUFGABEN

- Verwaltung und Ausbau des Stahltürenportfolios in der Schweiz gemäß Geschäftsentwicklungsplan
- Entwicklung und Umsetzung der Produktlinienstrategie zur Erzielung eines überdurchschnittlichen Marktwachstums
- Fachliche Unterstützung und Coaching der Vertriebsorganisation sowie Optimierung der Schnittstellen mit dem produzierenden Land
- Operativer und technischer Vertrieb von Stahlprodukten zur Marktdurchdringung und Umsatzsteigerung
- Verwaltung des Produktportfolios über den gesamten Lebenszyklus mit Fokus auf Umsatz- und Rentabilitätsziele
- Identifikation neuer Marktpotenziale sowie Entwicklung und Durchsetzung neuer Projekte nach Tollgate-Prozess
- Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Ableitung strategischer Maßnahmen für die Produkt- und Preisstrategie

WEN SUCHEN WIR?

- Technische Expertise: idealerweise Erfahrung mit Stahltüren od. Ausbildung im Bereich Gebäudehülle bzw. vergleichbare Qualifikation
- Markt- und Prozessverständnis: Erfahrung im Stahltürenmarkt sowie tiefgehendes Wissen über Marktmechanismen
- Erfahrung im Vertrieb mit Markteintrittsstrategien
- Unternehmer-Mindset: Eigeninitiative, Durchhaltevermögen und ergebnisorientiertes Handeln
- Netzwerkstärke: Gute Vernetzung im Stahlhandel (Einkaufsgemeinschaften) und im stahlverarbeitenden Gewerbe



- Sprachkenntnisse: Sehr gute Deutschkenntnisse, Französisch und Englisch von Vorteil
- Produktmanagement-Erfahrung: Optional mit Fokus auf Baustoffe oder Innenausbau
- Strukturierte Arbeitsweise: Erfahrung mit zertifizierten/regulierten Produkten und Arbeit in einer Matrixorganisation
- Soft Skills: Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, analytisches Denken und ein hoher Anspruch an kontinuierliche Verbesserung
- Hohe Reisebereitschaft ~ 60% (Deutsch-Schweiz bzw. Österreich/Deutschland für Schulungszwecke)

WARUM JELD-WEN?

Diese Position bietet Ihnen die einmalige Chance, ein Marktsegment aktiv aufzubauen und maßgeblich zum Erfolg eines wachsenden Produktportfolios beizutragen. Sie genießen große Gestaltungsspielräume, arbeiten eng mit Entscheidungsträgern zusammen und treiben Innovationen in einem dynamischen Umfeld voran. Zudem eröffnet die Rolle spannende Entwicklungsperspektiven in den Bereichen Produktmanagement und Vertrieb innerhalb eines internationalen Konzerns.

JELD-WEN Schweiz bietet Ihnen einen Arbeitsplatz in einem modernen Verwaltungsgebäude mit marktgerechter Entlohnung sowie 30 – 35 Tagen Urlaub. Freuen Sie sich ausserdem auf flexible Arbeitszeiten, gratis Parkplätze, direkten ÖV-Anschluss und Massnahmen zur Gesundheitsvorsorge. Ein globales Unternehmen mit lokalem Kontext wartet auf Sie!

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

[Bitte senden Sie Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen über unsere Jobplattform!](#)

Sofern nicht ausdrücklich von JELD-WEN angefordert oder angesprochen, akzeptiert das Unternehmen keine unaufgeforderten Lebensläufe von Headhuntern, Personalagenturen oder kostenpflichtigen Personalvermittlungsdiensten.