



## **Verkaufsleitung Romandie (m/w/d) |**

### **ÜBER JELD-WEN**

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

### **ÜBER DIE POSITION**

Aufgrund der bevorstehenden Pensionierung unseres langjährigen Verantwortlichen suchen wir eine engagierte und erfahrene Persönlichkeit, die unser Verkaufsteam in der Romandie leitet und auf ein neues Level weiterentwickelt. Im Mittelpunkt der Position steht die Leitung der Niederlassung in Châtel-St-Denis und die Führung des gesamten Verkaufsteams im Innen- und Aussendienst mit 7 Mitarbeitern. Der Verkaufsleiter übernimmt eine Schlüsselrolle, die von motivierten strategischen Überlegungen geprägt ist. Die Verantwortung erstreckt sich über die Umsatz-, Ertrags-, Kosten- und Qualitätsziele des regionalen Marktes.

### **HAUPTAUFGABEN**

- Steigerung des Verkaufserfolgs und der Kundenzufriedenheit
- Weiterentwicklung und Umsetzung einer Marktbearbeitungsstrategie
- People Management - Führen, Coachen und Weiterentwickeln der Vertriebsmitarbeitenden
- Budgeterstellung, Analyse von Kennzahlen, Ableiten von Massnahmen
- Erstellen von Wettbewerbs- und Marktanalysen
- Pflege und strategische Weiterentwicklung der Vertriebspartner
- Lean Management im eigenen Verantwortungsbereich
- Sicherstellung der gebietsübergreifenden Zusammenarbeit im Verkaufsteam
- Initiierung und Unterstützung von Marketingmaßnahmen

### **WAS SUCHEN WIR?**

- Sie bringen eine abgeschlossene handwerkliche Grundausbildung, vorzugsweise im Innenausbau, mit und sie haben diese durch eine Weiterbildung im Verkauf oder Betriebswirtschaft ergänzt
- Ihre mehrjährige Erfahrung in der Teamführung im Verkauf / der Projektleitung unterstreicht ihre Führungskompetenz
- Langjährige Erfahrung in einer vergleichbaren Position, vorzugsweise in der Türen- oder Baubranche rundet ihr Profil ab
- Ein etabliertes Beziehungsnetz in der Bau- und Baunebenbranche der Region unterstützt sie auf dem Weg zum Erfolg
- Ihre versierten IT-Kenntnisse, insbesondere in CRM, ERP und MS Office, befähigen sie zu einer effizienten Arbeitsweise
- Flüssende Französisch- und Deutschkenntnisse; Englisch von Vorteil
- Sehr starke Problemlösungskompetenz in operativem Umfeld
- Offene, initiative Persönlichkeit mit kommunikativen Fähigkeiten und sehr gutem Organisationstalent und Zeitmanagement



Sie leiten die Region in eigener Verantwortung und berichten direkt an die Geschäftsleitung Verkauf. Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Position in einem internationalen Unternehmen mit dynamischem Wachstum, dessen Kultur von Respekt, Verantwortung und Unterstützung gegenüber seinen Mitarbeitern und Kunden geprägt ist.

Ihre berufliche und persönliche Entwicklung wird durch unsere offene und unkomplizierte Kommunikationskultur und Ihren Umgang mit allen Hierarchieebenen unterstützt.

#### **UNSER ANGEBOT**

Wir bieten Mitarbeitenden nicht nur interessante Aufgabenfelder mit einem hohen Mass an Eigenverantwortung, sondern wir fördern unsere Mitarbeiter auch in der individuellen Weiterentwicklung.

JELD-WEN Schweiz bietet Ihnen einen Arbeitsplatz mit marktgerechter Entlohnung sowie 30 – 35 Tagen Urlaub. Freuen Sie sich ausserdem auf geregelte Arbeitszeiten, gratis Parkplätze und Massnahmen zur Gesundheitsvorsorge.

#### **[Bewerbungen bitte ausschliesslich über unser Karriereportal](#)**

Für Fragen können Sie sich an Silvia Rotter, wenden: [srotter@jeldwen.com](mailto:srotter@jeldwen.com)

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