

Von Architekten geschätzt – für Bauherren sichtbar.

Die Griesser Gruppe (www.griesser.ch) mit Hauptsitz in Aadorf (TG) gehört europaweit zu den führenden Herstellern hochwertiger Sonnenschutzlösungen für Fenster und Terrassen. Dank Qualität, gelebter Nachhaltigkeit und hoher Innovationskraft geniesst das Unternehmen einen hervorragenden Ruf in der Bau- und Baunebenbranche und ist sowohl im Neubau- als auch im Renovationsgeschäft erfolgreich tätig. Für die Weiterentwicklung der Beziehungen zu Architekten, Planern, Bauherren und Generalunternehmen in der Region Frauenfeld/Winterthur/Schaffhausen suchen wir eine verkaufsstarke und bestens vernetzte Persönlichkeit.

Verkaufsberater Architektur 80-100% (m/w)

Sie sind Teil des **Teams am Standort Frauenfeld** und rapportieren direkt an den Leiter der Region Ost. Sie übernehmen ein solid aufgebautes Kundenportfolio mit dem Ziel, diese Kundschaft nachhaltig auszubauen.

Ihre Aufgaben

- Sie positionieren Sonnen- und Wetterschutzlösungen bereits in frühen Planungsphasen bei Architekten, Fachplanern, Bauherren, Bauherrenvertreter und Generalunternehmen.
- Sie gewinnen gezielt Neukunden, bauen langfristige Beziehungen auf und entwickeln Ihr Netzwerk stetig weiter.
- Sie bearbeiten Leads und Devis, erstellen Angebote und verantworten den Follow-up bis und mit Abschluss.
- Sie fördern die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit Projektbeteiligten von der Konzeptphase bis zur Realisierung.
- Sie setzen die Vertriebsstrategie zielgerichtet und wirkungsvoll um.
- Sie denken und handeln unternehmerisch und leisten Ihren Beitrag zur Erreichung der Umsatz- und Ertragsziele.
- Sie behalten Kosten, Nutzen und Kundenzufriedenheit jederzeit im Blick.
- Sie arbeiten vom Büro Frauenfeld aus und sind ein bis zwei Tage pro Woche in Ihrem Verkaufsgebiet unterwegs.

Was Sie mitbringen

- Sie punkten mit einer handwerklichen Ausbildung (z.B. als Zimmermann, Metall- oder Fassadenbauer, Bauleiter) ergänzt mit einer kaufmännischen oder verkaufsorientierten Weiterbildung.
- Sie kennen die Bau-/Baunebenbranche; Know-how im Storenbau ist willkommen, aber keine Voraussetzung.
- Sie bringen nachweisliche Verkaufserfahrung mit beratungsintensiven Produkten mit.
- Sie verfügen über ein gepflegtes berufliches Netzwerk in der Region Frauenfeld, Winterthur und Schaffhausen.
- Sie überzeugen durch ein repräsentatives Auftreten, stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift sowie einen versierten Umgang mit modernen IT-Tools.
- Sie sind eine gewinnende Persönlichkeit mit positiver Ausstrahlung, Ehrgeiz und Verhandlungsgeschick.
- Sie arbeiten strukturiert, organisiert und selbstverantwortlich.

Was Ihnen geboten wird

- Sie erhalten ein sauberes Onboarding und die wertvolle Unterstützung Ihres Vorgesetzten und des Teams.
- Sie übernehmen ein etabliertes Verkaufsgebiet mit attraktivem Marktpotenzial und viel Gestaltungsspielraum.
- Sie profitieren von modernen Arbeitsmitteln und attraktiven Anstellungsbedingungen.

Bewerben Sie sich!

Möchten Sie Architekten begeistern und Bauherren überzeugen? Dann freut sich Urs Eberle auf Ihre Online-Bewerbung auf www.humanrelations.ch oder per E-Mail an bewerbung@humanrelations.ch. Absolute Diskretion ist garantiert.

**Connecting
and developing**