

Mit Stahl Türen öffnen!

Die Jansen AG (www.jansen.com) mit Sitz in Oberriet (SG) ist ein international tätiges Schweizer Industrieunternehmen und führender Hersteller von Stahlprofilssystemen für die Bauindustrie. Um weiteres Wachstum zu realisieren, baut Jansen seine Vertriebsstrukturen in der Schweiz gezielt aus. In diesem Kontext entsteht ein neues Verkaufsteam Stahl – mit dem klaren Ziel, künftig noch stärker am Markt aufzutreten. Für die Region **Ostschweiz Zürich und Graubünden** suchen wir eine unternehmerisch denkende und vertriebsstarke Persönlichkeit.

Technischer Verkaufsberater Stahl 80-100% (m/w)

In dieser Rolle baust du den Vertrieb von Stahlprofilssystemen in deiner Region auf und entwickelst den Markt gezielt weiter. Du gewinnst Projekte, baust dein Netzwerk aus und sorgst dafür, dass die Stahlsysteme im Markt sichtbar werden.

Deine Aufgaben

- Du übernimmst eine zentrale Rolle im Aufbau des Vertriebs von Stahlprofilssystemen.
- Du entwickelst und betreust ausgewählte Metallbauer im zugeteilten Verkaufsgebiet.
- Du positionierst die Stahlsysteme gezielt am Markt und sorgst dafür, dass sie in Projekten berücksichtigt werden.
- Du planst und steuerst deine Verkaufsaktivitäten eigenständig in deinem Gebiet (Ostschweiz/Zürich/Graubünden)
- Du baust Kundenbeziehungen gezielt aus und gewinnst neue Kunden und Projekte.
- Du repräsentierst das Unternehmen an Messen, Ausstellungen, Kundenanlässen und Branchenplattformen.
- Du pflegst deine Aktivitäten strukturiert im CRM und bist regelmässig unterwegs (ca. 80% Reisetätigkeit).

Was du mitbringst

- Du verfügst über eine technische Grundausbildung im Metallbau und kennst dich mit Profilsystemen aus.
- Du überzeugst durch Erfahrung in der technischen Beratung sowie im Verkauf.
- Du bringst idealerweise ein tragfähiges Netzwerk mit, oder bist bereit, dir ein solches aufzubauen.
- Du hast Freude an der aktiven Marktbearbeitung sowie an selbständig geplanten Beratungs- und Verkaufstätigkeiten.
- Du kommunizierst sicher auf Deutsch und beherrschst den Umgang mit digitalen Tools (CRM).
- Du bist ein Teamplayer mit hoher Kundenorientierung und dem notwendigen Biss.
- Du denkst in Lösungen und findest Wege, Kunden und Projekte für dich zu gewinnen.
- Du bist viel und gerne unterwegs, nah am Kunden und mitten im Markt.

Was dir geboten wird

- Du wirst Teil eines innovativen, zukunftsorientierten Familienunternehmens in dritter Generation.
- Du arbeitest für einen international erfolgreichen Anbieter von Stahlsystemen.
- Du erlebst eine Kultur, die von Vertrauen und Verantwortungsbewusstsein geprägt ist.
- Du bringst deine Ideen ein und entwickelst deinen Verantwortungsbereich aktiv weiter.
- Du profitierst von modernen Anstellungsbedingungen mit attraktiven Rahmenbedingungen.
- Du arbeitest in einem starken Team, das gemeinsam vorwärtsgeht.

Bewirb Dich!

Bist du jemand, der Kunden überzeugt, Beziehungen aufbaut und die richtigen Türen öffnet? Dann freut sich Urs Eberle auf Deine [Online-Bewerbung](#) oder per E-Mail an bewerbung@humanrelations.ch. Absolute Diskretion ist gewährleistet.

**Connecting
and developing**