



Wissen, wo die Musik spielt!

Die Griesser Gruppe (www.griesser.ch) mit Hauptsitz in Aadorf (TG), gehört europaweit zu den führenden Herstellern von hochwertigen Sonnenschutzlösungen für Fenster und Terrassen. Das Unternehmen beschäftigt europaweit rund 1500 Mitarbeitende und genießt dank Qualität, gelebter Nachhaltigkeit und hoher Innovationskraft einen hervorragenden Ruf in der Bau- und Baunebenbranche. Die **Vertriebsmannschaft der Schweiz** ist im **Neubau- und im Renovationsgeschäft** tätig und bedient primär Architekten und Privatkunden. Sowohl der Verkauf wie die gesamte Auftragsabwicklung werden von **fünf Regionen** abgedeckt, eine davon ist neu **Zürich**. Im Zuge der Vakanz für die Schlüsselposition in der dieser erwähnten Region sind wir beauftragt, die neue

Regionalleitung Projects Zürich (m/w/d)

zu rekrutieren. Sie tragen die Verantwortung für das operative Geschäft in Ihrem Marktgebiet mit rund 35 Mitarbeitenden an zwei Standorten (Wädenswil und Volketswil). Gemeinsam mit Ihrem Vorgesetzten und den anderen Regionalleitern entwickeln Sie eine zukunftsgerichtete Vertriebs- und Ausführungsstrategie und setzen diese mit Ihrem Team konsequent auf allen Ebenen um. Zudem bauen Sie tragfähige Beziehungen zu einer vielfältigen Kundschaft auf und pflegen dieses Netzwerk. Ergänzend hinterfragen Sie gezielt bestehende Arbeitsabläufe und optimieren Prozesse wenn nötig. Bei all Ihren Überlegungen beachten Sie das Kosten/Nutzen-Verhältnis und die Kundenzufriedenheit.

Was Sie mitbringen

Wir suchen eine Persönlichkeit mit Standing und **Kenner der Bau- und Baunebenbranche im Raum Zürich**. Gefragt ist jemand mit Charakter, Wille und Management-Kompetenzen. Konkret erwarten wir eine hohe Integrität, Verlässlichkeit, konzeptionelle Fähigkeiten und eine strukturierte Arbeitsweise, wozu auch das Erkennen von Kausalitäten und das Setzen von Massnahmen zählen. Ideal ist eine **handwerkliche Ausbildung (Schreiner, Zimmermann, Bauleiter, Metall- oder Fassadenbauer)**, ergänzt mit einer

kaufmännischen Weiterbildung

auf Stufe (HF/FH) oder vice-versa. Sie sind eine **vertriebsorientierte Leaderfigur** und **ausgewiesene Führungskraft** und überzeugen durch herausragende Kommunikationsfähigkeiten und Ihre ruhige Art. Sie verfügen über repräsentative Fähigkeiten und eine gute mündliche und schriftliche Ausdrucksweise in Deutsch. Moderne IT-Werkzeuge wenden Sie versiert an und Sie sind gerne geschäftlich unterwegs (ca. 40%).

Was Ihnen geboten wird

Sie erhalten ein sauberes Onboarding, die wertvolle Unterstützung Ihres Vorgesetzten und des ganzen Teams. Griesser bietet Ihnen Gestaltungsmöglichkeiten, um die wichtige Verkaufsregion Zürich weiterzuentwickeln. Attraktive Anstellungsbedingungen und moderne Arbeitsmittel runden das Angebot ab.

Sind Sie in der Lage, die erste Geige zu spielen? Dann freuen wir uns auf Ihre Online-Bewerbung auf www.humanrelations.ch oder per E-Mail an urs.eberle@humanrelations.ch. Absolute Diskretion ist garantiert.

HUMAN RELATIONS
Eberle HR Consulting
Rosenbergstrasse 62
CH-9000 St. Gallen
Telefon 071 250 31 30
www.humanrelations.ch