

Die Simpson Strong-Tie Company Inc. mit Hauptsitz in Pleasanton, Kalifornien, ist eine weltweit führende Herstellerin von Holz-Verbindungs- und Befestigungsteilen, mechanischen und chemischen Anker- und Dübelprodukten, Betonsanierungsprodukte sowie Epoxymörtel etc. Die Firma ist an der New Yorker Börse unter dem Symbol "SSD" quotiert.

Sie suchen eine anspruchsvolle und herausfordernde Tätigkeit im Bereich technische Verkaufsberatung im Verkaufs-Aussendienst? Dann sind Sie bei uns genau richtig. Für die Schweiz suchen wir einen

## **Vertriebsmitarbeiter im Aussendienst (w / m / d)**

Als reisebereiten und mit technischen Produkten versierten Verkaufsrepräsentanten für die Schweiz sind Sie in täglichem Kontakt mit Fachhändler, Holzbauer, Techniker und Ingenieure. Sie unterstützen fachspezifisch und lösungsorientiert im Bereich Holzverbinder/Befestigungstechnik. Ihre innovativen und lösungsorientierten Verkaufsstrategien tragen zur Erfüllung der Kundenwünsche bei. Sie leiten technische Präsentationen unseres Produkteportfolios und führen Schulungen vor Ort durch. Dabei arbeiten Sie eng mit dem technischen Team zusammen.

### **Ihre Aufgaben:**

- Budgetverantwortung CH
- Vertrags- und Preisverhandlung (Konditionen/Bonus) in Abstimmung mit Vertriebsleitung
- Erarbeitung, Planung und Umsetzung von Vertriebs-/Marketingstrategie sowie Messen/Anlässen/Foren für die CH
- Weiterentwicklung und Implementierung der Vertriebs- und Distributionskanäle
- Ausbau und Pflege von bestehenden Kunden und Händlern sowie Neukunden (v.a. Holzbau)
- Regelmässige Kontakte mit Schulen/Dozenten, Holzbauern, Ingenieurbüros und Fachhändlern auf Einkaufs- und technischer Ebene
- Pflege/Anwendung CRM (Salesforce) und SAP
- Potentialanalyse neuer Produkte und Mitbewerber

### **Ihr Profil:**

- Grundausbildung in der Holzbranche (Zimmermann/Schreiner/Beschlägefachmann o.ä.)
- Betriebswirtschaftliche Weiterbildung (techn. Kaufmann o.ä.)
- Mehrjährige Berufserfahrung im Aussendienst im Umfeld Holz/Holzbau von Vorteil
- Eigenständiger, lösungsorientierter und unternehmerisch denkender und handelnder Vertriebsprofi mit hohem Mass an Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Verhandlungssicher und auf Augenhöhe mit Handwerkern, Ingenieuren, Fachhändlern und Technikern
- Messeleitung und Projekterfahrung von Vorteil
- Reisebereitschaft mit Übernachtung ganze CH
- Gute Französischkenntnisse, Englisch ist von Vorteil (Konzernsprache SST)
- Freude an der Zusammenarbeit mit verschiedenen externen Kunden und unterschiedlichen Kulturen

**Wir bieten:**

- Ein eingespieltes und innovatives Team
- Attraktive Anstellungsbedingungen
- Eine moderne Infrastruktur
- Selbstständige und flexible Arbeitsplanung
- Grosse Freiräume und Verantwortung in der Abwicklung von Projekten

Die Umgangsform bei Simpson Strong-Tie zeichnet sich durch offene Kommunikation und gegenseitige Unterstützung aus. Respekt sowie Anerkennung sind wichtige Faktoren in unserer Unternehmenskultur. Dies schafft Freiräume für aussergewöhnliche Leistungen und Lösungen.

Sie fühlen sich angesprochen? Dann freuen wir uns auf eine Kontaktaufnahme Ihrerseits.

Schriftliche Bewerbungen senden sie per PDF an:

Simpson Strong-Tie GmbH

Tanja Horath

Seewenstrasse 127

6423 Seewen

thorath@strongtie.com