



Der aktive Verkauf gehört zu Ihrer Passion? Sie suchen eine Herausforderung in einem kleinen KMU mit familiärer Unternehmenskultur, kurzen Entscheidungswegen und viel Gestaltungsmöglichkeit? Als authentische und gewinnende Person fällt es Ihnen leicht, Kontakte herzustellen? Dann müssen wir uns kennenlernen!

Wir sind ein gut positionierter Nischenplayer im Bereich Aufbewahrungssysteme und Bürobedarf. Im Rahmen einer Nachfolge verstärken Sie unser Verkaufsteam als

### **Verkaufspersönlichkeit** (m/w/d, 80 – 100 %)

Ihr Verantwortungsbereich präsentiert sich vielseitig und umfasst folgende Hauptaufgaben:

- Betreuung der bestehenden nationalen und teilweise internationalen Key Account Kunden (Grossisten, Wiederverkäufer und Endkunden)
- Ausbau bestehender Märkte und Entwicklung neuer Marktsegmente
- Evaluierung neuer Zielgruppen und aktive Neukundengewinnung
- Mitarbeit bei der Auswahl von Produktneuheiten
- Teilnahme an Messen und Verkaufsveranstaltungen
- Reisetätigkeit ca. 20 – 40 %

Sie verfügen über nachweisliche Verkaufs- und Beratungserfahrung. Für die Betreuung unserer nationalen und teils internationalen Kundschaft sind gute Französisch- und Englischkenntnisse unabdingbar. Falls Sie sich auf Italienisch ausdrücken können, ist dies ein weiteres Plus. Als engagierter, erfolgsorientierter und ausdauernder Selbstmotivator verstehen Sie es, Ihr Verkaufsgebiet mit Leidenschaft, Herzblut und unternehmerischem Geschick voranzutreiben. Dank Ihrer Dienstleistungs- und Problemlösungsorientierung fällt es Ihnen leicht, eine langfristige und nachhaltige Kundenbeziehung aufzubauen. Mit Kreativität und Ideenreichtum entwickeln Sie zusammen mit der Geschäftsführung und dem Verkaufsteam neue Absatzmärkte und Zielgruppen. Gute MSOffice-Kenntnisse und Erfahrung im Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln erleichtern Ihnen die administrativen Arbeiten. Zudem verfügen Sie über einen gültigen Fahrausweis. In dieser spannenden Funktion sind Sie direkt der Geschäftsführung unterstellt.

Es erwartet Sie ein attraktives Arbeitsumfeld mit viel Freiraum und Platz für eigene Ideen, ein aufgestelltes und kollegiales Team sowie gute Sozialleistungen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

styro ag  
Barbara Süß  
Frauholzstrasse 27, 6442 Steinen/SZ  
+41 41 833 80 22  
[b.suess@styro.ch](mailto:b.suess@styro.ch)  
[www.styro.ch](http://www.styro.ch)