



vzug.com

Perfektion, die Sie fühlen können



Verkaufsaussendienst (w/m/d) für V-ZUG – NÖ, BGLD, STMK, Kärnten sowie Teile OÖ

Über uns

Mit der Gründung der V-ZUG im Jahr 1913 wurde der Grundstein für Innovation mit der Ausprägung „Schweizer Perfektion für zuhause“ mit edlen Haushaltsgeräten gelegt. Wir sind mehr als 2'200 KollegInnen in rund 16 Ländern, die es schätzen in einer familiären Umgebung mit viel Unternehmergeist Höchstleistungen zu erbringen. Als Schweizer Marktleaderin mit Bekenntnis zum Produktionsstandort Schweiz leben wir Schweizer Werte – und machen sie auf der ganzen Welt erlebbar. Hier trifft höchste Qualität auf Lifestyle – www.vzug.at

In dieser Aufgabe sind Sie für den Markterfolg von V-ZUG in Ihrer Region verantwortlich. Sie gestalten die Partnerbeziehungen (B2B) dynamisch, konsequent und unternehmerisch im Sinne der Werte sowie der Premium-Marke V-ZUG. Mit dieser neu geschaffenen Funktion verstärken und erweitern wir das V-ZUG Team fokussiert und unterstreichen die Wachstumsstrategie in Österreich. Sie arbeiten aus dem Home Office.

Ihr Profil

- Abgeschlossene Verkaufs- oder ähnliche betriebswirtschaftliche Grundausbildung
- Mehrjährige Verkaufserfahrung im Bereich Haushaltgeräte und/oder mit Premium Produkten
- Sie arbeiten selbständig, strukturiert und haben ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Hands On Mentalität, kooperativer, lösungsorientierter Arbeitsstil, sehr gute Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten sowie fokussierte Arbeitsweise
- Durch Ihre digitale Affinität bringen Sie einen versierten Umgang mit MS-Office mit und verfügen idealerweise über CRM-Kenntnisse
- Sehr gute Deutsch Kenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachen sind von Vorteil
- Führerschein B
- Kostenbewusstes Denken und Handeln, Selbstständigkeit und Teamorientierung
- Flexibilität, Zuverlässigkeit sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative zeichnen Sie aus.

Ihre Aufgaben

- Dynamische Marktbearbeitung mit B2B-Küchenpartnern sowie Architekten und Designer
- Zuhören, beraten und begeistern der B2B-Partner sowie platzieren und verkaufen von hochwertigen V-ZUG KÜcheneinbaugeräten und Dienstleistungen
- Bestehende Geschäftsbeziehungen ausbauen und Neu-Akquisitionen gezielt realisieren
- Stärkung der Visibilität und Relevanz von V-ZUG am POS
- Umsetzung von verkaufsfördernden/unterstützenden Maßnahmen
- Erkennen von Kundenbedürfnissen und Marktchancen
- Verantwortlich für Budget und Ertragsziele in der zugewiesenen Region
- Unterstützung der Gourmet Academy bei diversen Veranstaltungen.

Wir bieten

Für diese Position gilt ein KV-Mindestgrundgehalt (Angestellte der Elektroindustrie) ab EUR 44.000 brutto pro Jahr bei einem Beschäftigungsausmaß von 38,5 Wochenstunden in einem All-inklusive-Vertrag.

Das tatsächlich Einstiegsgehalt richtet sich in jedem Fall nach Ihrer individuellen Qualifikation und Ihrer konkreten Berufserfahrung.

Attraktiver Firmen PKW auch zur privaten Nutzung

Unbefristeter Dienstvertrag

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen!

Vertraulichkeit ist garantiert.

Kontakt

Senden Sie per email Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen an Herrn Thomas Felber, Sales Director V-ZUG Austria, email: thomas.felber@vzug.com oder für Rückfragen unter +43 660 6302007.