

Account Manager (w/m) Bern / Wallis / West-CH

Begeistern und den Kundenstamm weiter auf- und ausbauen. Hier können Sie Ihr Verkaufstalent und Ihre Leidenschaft für die Druckbranche ausleben – in einem erfolgreich positionierten Unternehmen.

Ziel der TG-Soft GmbH ist es, den Kunden und angeschlossenen Partnern bessere Betreuung, zweckmässige Produkte und überdurchschnittliche Dienstleistungen zu bieten, die das Arbeiten vereinfachen und zusätzlich einen markanten finanziellen Mehrwert bieten. Im Sinne einer Marktentwicklung und stärkeren Fokussierung für den Markt Bern / Wallis / West-CH, suchen wir eine starke Persönlichkeit.

In der Funktion als **Account ManagerIn** betreuen Sie das Verkaufsgebiet Westschweiz sowie Teile des Kantons Bern und Wallis. Zu Ihrem Aufgabengebiet zählen die umsichtige Pflege der bestehenden Kunden sowie die Akquise von Neukunden. Sie bewegen sich nah am Markt, erkennen Trends und Bedürfnisse und ziehen daraus gewinnbringende Schlüsse, die Sie unternehmerisch umsetzen. Dank des hervorragenden Rufs des Unternehmens öffnen sich Ihnen Möglichkeiten, die Sie zu nutzen wissen. Als Repräsentant vertreten Sie die Werte und Kultur der TG-Soft GmbH und etablieren sich als Ansprechpartner, der auf Augenhöhe mit den Bezugsgruppen kommuniziert. Sie sind unterwegs und können auf bewährten Support bauen: Moderne Hilfsmittel und ein professionelles Backoffice unterstützen Sie.

Wir wenden uns an einen Verkaufsprofi mit ausgeprägtem technischem Verständnis, der mit viel Herzblut zu begeistern weiss. Erfahrungen in der Druckbranche, gekoppelt mit Wissen im Bereich Marketing Betriebswirtschaft sind von Vorteil. Ihr Auftreten ist zugleich bestimmt und sympathisch – zuhören wie präsentieren sind Ihre Stärken. Sie sind gerne unterwegs, lieben selbstständiges Arbeiten und vermögen Ihre Gestaltungsfreiheit zielführend einzusetzen. Sie kommunizieren in Französisch und Deutsch. Arbeitsort ist Rubigen bei Bern. Ihr Wohnsitz liegt idealerweise im Raum Bern.

Sie sind für den Verkauf unserer erfolgreichen Printing Produkte verantwortlich. Dies beinhaltet u.a.:

- Betreuung und Entwicklung bestehender Kunden
- Akquisition und Verhandlung von/mit Neukunden
- Abklärung der technischen Machbarkeit bei Kunden und internen Stellen
- Zusammenarbeit und Koordination mit anderen Abteilungen
- Mitarbeit an Messen und Ausstellungen
- Aktives Reporting und Pflege des CRM's
- Erledigung kundenbezogener administrativer Arbeiten

Ausbildung

- Abgeschlossene Berufslehre
- Erfahrung im Verkaufs-Aussendienst mit ausgewiesenen Erfolgen
- Weiterbildungen mit Fachrichtung Verkauf von Vorteil
- Erfahrung im Bereich Druckmanagement von Vorteil

Profil

- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Verhandlungssichere Verkaufsprofi mit einer gewinnenden Persönlichkeit
- Selbständigkeit und ausgeprägter Sinn für Zusammenhänge
- Stilsicheres Deutsch und Französisch in Wort und Schrift

Führerausweis Kat. B

Wenn Sie sich als Repräsentant und Botschafter von TG-Soft GmbH sehen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Bitte senden Sie uns Ihr Dossier auf elektronischem Weg (PDF) an sales@tgsoft.ch.

Für Fragen steht Ihnen Herr Aldo Pojer, CEO unter 031 508 53 58 gerne zur Verfügung.