



Als führender Anbieter im Schweizer Landmaschinenmarkt bietet die Bucher Landtechnik AG ein leistungsstarkes und attraktives Sortiment von MERLO Teleskopladern neuester Technologie an, welches über ein verzweigtes Händlernetz in der Schweiz vertrieben wird.

Für unseres erfolgreiches Team im MERLO Center Schweiz suchen wir eine kommunikative Persönlichkeit als **Gebietsverkaufsleiter MERLO Teleskoplader 100%** (m/w/d), Region Deutschschweiz.

Ihre Hauptaufgaben:

- Betreuung unserer MERLO Händlerpartner
- Verantwortlich für den Verkauf von Fördertechnik in dem Ihnen zugewiesenen Gebiet
- Teilnahme an Messen und Ausstellungen sowie Einführung neuer Produkte

Bei den Vertriebspartnern:

- Entwicklung der Geschäftstätigkeit der Marke MERLO bei und mit Ihren Vertriebspartnern
- Sicherstellung einer guten Abdeckung des geografischen Gebiets, für welches Sie verantwortlich sind
- Sicherstellung des Informationsaustausches zwischen uns, den Lieferanten und den Vertriebspartnern
- Analyse der Händlerbedürfnisse sowie Überprüfung der Bonität
- Verkaufsförderung, Verkaufsveranstaltungen und Marketingaktivitäten mit und bei den Händlern
- Präsentation der Preis- und Verkaufsbedingungen sowie der Finanzierungspläne
- Sicherstellung des konstanten Engagements der Händler für die Marke MERLO
- Begleitung der Händler zu Ihren Endkunden als auch Produkteschulungen
- Unterstützung der Vertriebspartner beim Vertrieb, Verkauf sowie dem MERLO Tool

Bei den Endkunden:

- Regelmässige Akquirierung von Neukunden, um neue Geschäfte zu fördern und abzuschliessen
- Vorstellung der MERLO Produktreihe sowie deren Verkaufsargumente
- Gute Kenntnisse der Schlüsselkunden in Ihrer Region
- Bedarfs- und Marktanalysen sowie Kenntnis der lokalen Konkurrenz

Ihre Qualifikationen:

- Technische Ausbildung mit kaufmännischer Erfahrung oder einer Verkaufsschulung
- Branchenkenntnisse im Landwirtschafts- sowie Baumaschinenbereich oder ähnlich
- Verhandlungsgeschick und gute verkäuferische Referenzen
- Erkennen der Bedürfnisse der Vertriebspartner und Leidenschaft & Inspiration für neuste Technologien
- Kommunikativer Teamplayer, flexibel und selbstständig
- Gute Sprachkenntnisse (Deutsch fließend, Französisch von Vorteil) und EDV-Kenntnisse (MS-Office)

Ihre Perspektive:

Es erwartet Sie ein herausforderndes Aufgabengebiet, moderne und zukunftsgerichtete Produkte sowie überdurchschnittliche Anstellungsbedingungen. Nach sorgfältiger Einarbeitung durch Ihre Kollegen arbeiten Sie selbstständig in Ihrem Verkaufsgebiet und tragen massgeblich dazu bei, die gemeinsam gesteckten Ziele zu erreichen. Ein eingespieltes Team steht Ihnen zudem zur Verfügung welches Sie in den Bereichen Produktmanagement, Kundendienst und Vertriebsnetzentwicklung unterstützt.

Haben wir Sie angesprochen? Weitere Informationen zur Stelle erhalten Sie unter **079 570 32 90** oder per E- Mail bei sebastien.thiebaud@bucherlandtechnik.ch.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an **PERSONAL@BUCHERLANDTECHNIK.CH** mit Referenz **64566**.