

Key Account Manager Licht

Die Störi Licht AG investiert mit Begeisterung in die Zukunft, bietet ihrer Kundschaft in der ganzen Schweiz erstklassige Dienst- und Serviceleistung "aus einer Hand" und verfolgt eine überzeugende Wachstumsstrategie. Sie profitieren von den Kontakten zu renommierten europäischen Leuchtenherstellern sowie von einem direkten Draht zum Verwaltungsrat. In diesem innovativen Kleinunternehmen dürfen Sie die Zukunft prägen!

Darum geht's

- **Neukundengewinnung:** Aktive Akquise neuer Kunden, speziell im Retail-Sektor, um das Unternehmenswachstum voranzutreiben.
- **Kundenbetreuung und -beratung:** Betreuung der bestehenden Kunden und Beratung zu massgeschneiderten Lichtlösungen für deren spezifische Bedürfnisse.
- **Projektmanagement:** Planung, Organisation und Durchführung von Lichtprojekten; Sicherstellen, dass Projekte termingerecht und budgetkonform abgeschlossen werden.
- **Kollaboration mit internen Teams:** Enge Zusammenarbeit mit unseren internen Spezialisten, um sicherzustellen, dass Kundenanforderungen optimal erfüllt werden.

Das braucht's

- **Erfahrung in der Licht- oder Elektroindustrie:** Fundierte Kenntnisse in Lichtlösungen und Beleuchtungstechniken sowie eine Elektronische Grundausbildung.
- **Kunden- und Marktorientierung:** Fähigkeit, die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu verstehen und massgeschneiderte Lösungen anzubieten.
- **Vertriebserfahrung:** Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management oder Vertrieb von Lichtprodukten oder vergleichbaren B2B-Lösungen.
- **Kommunikationsstärke:** Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten für die Zusammenarbeit mit Kunden und internen Teams.
- **Technisches Verständnis:** Kenntnisse in lichttechnischen Parametern, Produktkenntnisse und ein gutes Verständnis von Lichtplanung und -design.
- **Projektmanagementfähigkeiten:** Erfahrung in der Koordination und Umsetzung von Kundenprojekten.
- **Wirtschaftliches Verständnis und Unternehmerisches Handeln:** Betriebswirtschaftliche Weiterbildung und eigenständiges Handeln nach unternehmerischen Grundsätzen.

Ihre Vorteile

Ihr Arbeitgeber schafft Bedingungen, die Sie beflügeln sowie unterstützen. Dazu gehören:

- Hochwertige und stark nachgefragte Produktpalette
- Überzeugende Verkaufshilfen und Info-/Werbeunterlagen
- Unterstützung durch Verkaufssinnendienst sowie eigene Planungsspezialisten
- Privat nutzbares Geschäftsfahrzeug, Handy und Laptop
- Unternehmerische Freiheit
- Familiärer Charakter
- Etablierte Marktstellung
- Offensive Wachstumsstrategie

- Flache Hierarchie
- 25 Tage Urlaub
- Unkomplizierte Entscheidungsprozesse

Ihre neue Arbeitgeberin

Von individuellen LED-Lösungen für Schreiner und Küchenbauer, bis zu spezifischen LED-Lösungen fürs Projektgeschäft:

Hera, Ivela, Arena Luci, Galaxy profiles, Lyz for fashion; Marken, die eine starke Ausstrahlung besitzen und für innovative, hochwertige Lichtsysteme stehen.

Können Sie sich vorstellen, dass solche und andere zukunftsweisende Beleuchtungssysteme Ihr Herz künftig höherschlagen lassen? Dann sollten Sie sich umgehend um diese attraktive Position bewerben! Ihr Arbeitgeber ist im B2B-Bereich tätig und fungiert als Partner für Möbel- und Küchenbranche, Laden- und Messebau sowie Planer, Architekten, Schreiner und Elektriker. In einer sympathischen Umgebung wartet ein eingespieltes, kollegiales und professionelles Team.

Vorteil wertschätzendes Arbeitsklima

Hier macht es Spass, Verantwortung zu übernehmen und selbst ein Kapitel der Erfolgsgeschichte zu schreiben. Freuen Sie sich auf ein wertschätzendes und kollegiales Team sowie ein lebhaftes Umfeld, das von einer offensiven Wachstumsstrategie und viel Begeisterung geprägt wird. Herzlich willkommen.

Ich freue mich darauf, Sie kennenzulernen!

Für Fragen stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte per E-Mail.

p.schwarber@stoeri-licht.ch

Störi Licht AG
Peter Schwarber
Zaunweg 15a
8754 Netstal