

Bereichsleitung Vertrieb (w/m/d)

Die Chiresa AG ist ein Unternehmen der integrierten Abfallwirtschaft und betreibt mehrere Standorte in der Schweiz. Als Teil der REMONDIS-Gruppe entwickeln wir ökologisch und wirtschaftlich sinnvolle Lösungen für die Verminderung, Verwertung, das Recycling und die fachgerechte Entsorgung von Sonderabfällen. Unser Leistungsspektrum reicht von individuellen Einzelleistungen bis hin zu umfassenden Gesamtlösungen für Industrie, Gewerbe, Handel, Privathaushalte und kommunale Betriebe.

Festanstellung 100%
Standort: Turgi
Einstellung möglich: per sofort

Chiresa AG
Michel Perren, Geschäftsführer
Landstrasse 2
5300 Turgi
perren@chiresa.ch
T +41 78 727 85 36

So sieht Ihr Tag bei uns aus

- _ Strategische und operative Leitung des Vertriebs im Bereich Sonderabfälle in der Schweiz
- _ Weiterentwicklung der Marktposition der Chiresa AG gemeinsam mit der Geschäftsführung
- _ Umsetzung wirkungsvoller Vertriebsstrategien zur Steigerung von Umsatz, Ertrag und Marktanteilen
- _ Betreuung wichtiger Key Accounts, Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen und Gewinnung neuer Kundschaft aus Industrie, Gewerbe und öffentlichen Einrichtungen
- _ Führung und Entwicklung des Vertriebsteams und Schaffung von Voraussetzungen für eine erfolgreiche und langfristige Marktbearbeitung
- _ Anspruchsvolle Vertrags- und Preisverhandlungen sowie die Erstellung und Beurteilung von Angeboten, Kalkulationen, Marktanalysen und Entscheidungsgrundlagen
- _ Entwicklung bedarfsgerechter Entsorgungs- und Recyclinglösungen in enger Zusammenarbeit mit Logistik, Betrieb und Stoffstrommanagement

Ihre Qualifikationen auf einen Blick

- _ Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung
- _ Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, Key Account Management oder Business Development, idealerweise mit Führungsverantwortung
- _ Fundierte Erfahrung im strategischen Aufbau und in der Weiterentwicklung von Vertriebsstrukturen und -aktivitäten
- _ Mehrjährige Vertriebserfahrung im Schweizer Markt sowie ein gutes Verständnis für die Anforderungen nationaler und internationaler Unternehmen
- _ Branchenerfahrung in den Bereichen Chemie, Pharma, Industrie, Gewerbe, Entsorgung oder Recycling von Vorteil
- _ Sehr gute Deutschkenntnisse, Schweizerdeutsch von Vorteil, sowie verhandlungssichere Englisch- und Französischkenntnisse
- _ Ausgeprägte Führungs-, Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie ein überzeugendes und gewinnendes Auftreten
- _ Selbstständige, strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise sowie unternehmerisches Denken und Handeln
- _ Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz und Führerausweis der Kategorie B

Unser Angebot für Ihren Einsatz

- _ Verantwortungsvolle Führungsfunktion mit Gestaltungsspielraum und direktem Einfluss auf die Weiterentwicklung unseres Vertriebs
- _ Moderne Anstellungsbedingungen in einem stabilen und zukunftsorientierten Unternehmen
- _ Langfristig ausgerichteter Arbeitsplatz in einer systemrelevanten Branche
- _ Flexible Arbeitszeiten sowie die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- _ Moderne Arbeitsmittel, verlässliche Rahmenbedingungen, kurze Entscheidungswege und eine offene Kommunikation auf Augenhöhe

Wir freuen uns auf Ihr vollständiges Bewerbungsdossier via E-Mail an Michel Perren (Geschäftsführung Chiresa AG):
perren@chiresa.ch

Für allfällige telefonische Rückfragen erreichen Sie mich unter folgender Telefonnummer: +41 78 727 85 36

Die Zukunft gehört Ihnen: Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!