

AUFGABEN:

Ein Verkäufer für Sonnenschutz hat eine Vielzahl von Aufgaben, die sowohl technische als auch organisatorische Aspekte abdecken.

Beratung & Verkauf

Beratung: Fachkundige Beratung von Kunden zu unseren Sonnenschutzprodukten, vor Ort sowie im Schauroom in Vomp. Termine werden selbstständig geplant.

Auswahl der Systeme: Beratung und Auswahl der geeigneten Sonnenschutzlösungen basierend auf den spezifischen Anforderungen des Kunden.

Angebotserstellung: Erstellung von individuellen Angeboten, maßgeschneidert auf die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden.

Planung:

Naturmaßabnahme vor Ort sowie Durchführung der Bestellungen.

Technische Spezifikationen: Erstellen und Überprüfen von technischen Spezifikationen, - Zeichnungen und Anforderungen für Sonnenschutzsysteme.

Verhandlungen von Verträgen und Preisen mit Kunden und Lieferanten.

Planung: Erstellung einer passenden Sonnenschutzlösung unter Berücksichtigung der technischen Vorgaben.

Vorbereitung Montageunterlagen: Sicherstellung, dass die notwendigen Unterlagen für eine einwandfreie Montage vorhanden sind.

Projektmanagement

Budgetkontrolle: Überwachung der Projektkosten und Sicherstellung, dass das Projekt im Rahmen des Budgets bleibt.

Zeitmanagement: Sicherstellung, dass das Projekt innerhalb des vorgegebenen Zeitrahmens abgeschlossen wird, einschließlich der Identifikation und Bewältigung von Verzögerungen.

Qualitätsmanagement: Nachkalkulation des Projektes und bei Bedarf gemeinsame Endbesprechung vor Rechnungserstellung.

Kundenbetreuung & Kommunikation

Aktive Gewinnung neuer Kunden sowie Pflege bestehender Kundenbeziehungen

Erstellung und Pflege der Kundendaten in unserem System.

Unser engagiertes Office-Team arbeitet Hand in Hand mit dem dynamischen Verkaufs-Team, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten

Insgesamt ist der Verkaufsaußendienst dafür zuständig, den gesamten Verkaufsprozess, von der Erstberatung bis zum Abschluss des Projekts, abzuwickeln.

WAS MITZUBRINGEN IST:

Pünktlichkeit – Verlässlichkeit – Genauigkeit – Teamfähigkeit

Mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb oder in den Bereichen Sonnenschutz, Fenster, Türen, Bauleiter, Architektur, usw. von Vorteil

Kommunikationsstärke und hohes Maß an Eigeninitiative

B-Führerschein

Sicherer Umgang am PC und mit MS Office (Outlook, Word, Excel)

Erfahrungen mit CAD zeichnen (ev. Fortbildung durch Kurse)

Gepflegtes Auftreten

WAS ZU TUN IST / EINSCHULUNG / EINBLICK ABLAUF:

Erfahrung sammeln in der Montage

Mit den langjährigen Verkäufern mitfahren, deren Arbeit verstehen und Kunden übernehmen

Interne Einschulung des Warenwirtschaftsprogramms SBH

Kalkulation Privatpersonen & Firmenkunden

Richtige Maßabnahme

Angebotserstellung

Warenbestellungen bei unseren Lieferanten tätigen

Auftragsbestätigungen kontrollieren

Kundenanfragen übernehmen (Kundentermin, Maßabnahme, Angebotslegung und Auftragsabwicklung)

Schulungen bei unseren Haupt-Lieferanten ROMA, MARKILUX, WAREMA, ERFAL, GIBUS, ISTECH

Montageeinweisung

Innendienstberatung

Kundenbetreuung vor Ort

UNSER ANGEBOT:

Flexible Arbeitsgestaltung und eigenverantwortliches Arbeiten

E-Auto (auch zur Privatnutzung)

Moderne Arbeitsplatzausstattung (Firmen-Handy, -Laptop, -IPAD, Arbeitsplatz mit zwei Bildschirmen)

Erfahrung direkt auf der Baustelle und am Produkt sammeln

eine persönliche Einschulung

Attraktives Gehaltsmodell mit Fixum und leistungsbezogener Provision

Job-Rad / Bikeleasing

Familiengeführtes Unternehmen

Mitarbeiterrabatte

geförderte Schulungen / Weiterbildungen

Sicherer Arbeitsplatz

Kostenloser Parkplatz

Mitarbeitererevents

Kaffee, Kakao u. Tee „all you can drink“

Firmenabo im Fitnessstudio (Stans)

Ein wertschätzendes, familiäres Betriebsklima. Persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten, sowie Produktschulungen. Die Bereitstellung modernster, digitaler Mittel (IPAD, Handy, Laptop). Parkmöglichkeiten direkt bei der Firma. Ladestation für E-Autos vorhanden. Arbeitstage Montag bis Freitag.