



# Dein Einfluss. Unser Erfolg.

BMS – Einfluss für die Besten der Branche

BMS Building Materials Suisse ist ein Grosshändler für Baumaterial im Rohbau und Innenausbau. Zu unserer Unternehmensgruppe gehören die namhaften Spezialisten **Baubedarf, Richner, Gétaz Miauton und RegusciReco**. Unsere erfahrenen Fachleute beraten, unterstützen und inspirieren mit grossem Engagement Kunden aus der Bauwirtschaft sowie Privatkunden an 110 Standorten in der ganzen Schweiz. Nahe am Baualltag sind wir der lokale und verlässliche Partner für jedes Bauprojekt. Schnell, einfach und kompetent.

## Führen. Gestalten. Wirkung erzielen.

In dieser zentralen Führungsrolle übernimmst du die Verantwortung für die nationale Business Line **External Sales Schweiz** mit den Bereichen **Key Account Management, Aussendienst (B2B) und Ausstellungen (B2C)**. Du prägst die strategische Ausrichtung des Vertriebs, entwickelst Teams weiter und schaffst Kundenerlebnisse, die begeistern. Mit deinem unternehmerischen Denken und deiner Leadership-Kompetenz stärkst du nachhaltig unsere Marktposition in der Schweiz.

## Business Line Director External Sales Schweiz (m/w/d) 100%

### Deine Hauptaufgaben in dieser Rolle:

- Gesamtverantwortung für die Business Line External Sales Strategie, Umsatz, Marge und Profitabilität
- Entwicklung und Umsetzung der nationalen Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie
- Führung, Coaching und Entwicklung der zehn regionalen Sales Manager
- Verantwortung für Budget, Forecast und Reporting
- Sicherstellung der Umsatz- und Margenergebnisse
- Entwicklung kundenorientierter Verkaufs-, Beratungs- und Servicekonzepte
- Sicherstellung eines exklusiven Kundenerlebnisses entlang der Customer Journey
- Analyse von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen wie Marketing, Supply Chain Management und dem Management Team Innenausbau Schweiz

### Für diese Stelle bringst du folgendes mit:

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Vertrieb, Marketing, Handel oder eine vergleichbare Aus- und Weiterbildung
- Fundierte Erfahrung im B2B Business, idealerweise in der Baubranche
- Nachweisbare Erfolge in der Erreichung von Umsatz-, Marge- und Ergebniszielen

- Hohe Führungskompetenz sowie Erfahrung in der Führung von dezentralen Teams
- Sehr gutes Verständnis für Handelsprozesse, Sortimentslogik, Preisgestaltung und Kundenbedürfnisse
- Ausgeprägte Markt- und Kundenorientierung mit der Erfahrung in der Entwicklung hochwertiger Verkaufs-, Beratungs- und Kundenerlebnisse
- Unternehmerische Denkweise, analytische Stärke und hohe Umsetzungsorientierung
- Verhandlungssicherheit, Kommunikationsstärke und überzeugendes Auftreten
- Strukturierte, belastbare und lösungsorientierte Persönlichkeit mit Erfahrung im Change Management
- Gute Kenntnisse in Deutsch und Französisch, mind. Niveau C1; Englisch von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft in der ganzen Schweiz

## Darauf kannst du dich freuen:

Eine Führungsrolle mit **hoher Sichtbarkeit, grossem Gestaltungsspielraum und echtem Impact**. Du prägst den Vertrieb auf nationaler Ebene, entwickelst Teams weiter und stärkst nachhaltig unsere Marktposition.

**Bereit, den Vertrieb in der Schweiz auf das nächste Level zu bringen und BMS mit Richner und Gétaz-Miauton als erste Wahl im Markt zu positionieren? Dann freuen wir uns auf dich.**

Wir freuen uns auf deine vollständigen Bewerbungsunterlagen in elektronischer Form.

Jetzt bewerben

Willst du mehr über uns erfahren? Besuche jetzt unsere Karriere-Seite unter [jobs.bmsuisse.ch](https://jobs.bmsuisse.ch).

Gerne beantworten wir deine Fragen zur Stelle unter [jobs@bmsuisse.ch](mailto:jobs@bmsuisse.ch).

Aus Datenschutzgründen werden Initiativbewerbungen sowie eBewerbungen via Email und/oder Postversand nicht weiter berücksichtigt.

**\*BAUBEDARF** **\*RICHNER** **GETAZ** **MIAUTON** **\*REGUSCIRECO**

[www.bmsuisse.ch](https://www.bmsuisse.ch)