



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 rund 110 Standorten in der ganzen Schweiz. Nahe am Baualltag sind wir der lokale und verlässliche Partner für jedes Bauprojekt. Schnell, einfach und kompetent.

Sie sind ein echter Netzwerkprofi, strategisch denkend und haben ein Gespür für die Bedürfnisse Ihrer Kundschaft? Dann suchen wir Sie! Als Key Account Manager sind Sie der Dreh- und Angelpunkt für unsere wichtigsten Kundenbeziehungen und tragen massgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens bei.

In dieser Rolle übernehmen Sie **per 1. Mai oder nach Vereinbarung** Verantwortung für unser wachsendes Kundenportfolio und entwickeln langfristige Partnerschaften mit strategischer Bedeutung. Ihr Einsatz und Ihre Kreativität machen den Unterschied – seien Sie Teil einer dynamischen Umgebung, die Ihnen den Freiraum bietet, Ihre Ideen in die Tat umzusetzen und gemeinsam mit uns die nächsten Erfolge zu feiern.

Wenn Sie Leidenschaft für Verkauf und Beratung mitbringen, dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen. Setzen Sie Ihre Karriere auf Erfolgskurs – bei uns erwartet Sie eine spannende Herausforderung, die Sie weiterbringt!

Key Account Management Innenausbau (m/w/d) 100%

Aufgabengebiet

- Objektbearbeitung und -verfolgung im zugeteilten Verkaufsgebiet
- Akquisition von Neukunden; Ingenieurbüros, Architekten, Generalunternehmern und Planungsbüro
- Mitverantwortung für die Erreichung der Regionen Ziele
- Erhöhung der Kundenbindung mit geeigneten Massnahmen
- Vorbereitung und Erstellung von Ausschreibungen
- Erstellung der wöchentlichen Besuchsplanung, Besuchsrapport
- Mithilfe und Besuch von internen und externen Firmenevents
- Ambassador und Positionierung der Marke Richner

Profil

Um diesen vielseitigen Herausforderungen erfolgreich meistern zu können, bringen Sie folgende Kompetenzen mit:

- Technische Grundausbildung mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung
- Mehrjährige Erfahrung in der Sanitär- & Plattenbranche sowie Erfolg in einer vergleichbaren Tätigkeit
- Erfahrung im Verkauf inkl. in Verhandlungssituationen, gute Branchenkenntnisse sowie Netzwerk im Innenausbau

- Leidenschaft für die Beratung und den Verkauf sowie starke unternehmerische Denkweise
- Selbständige und umsetzungsstarke Persönlichkeit mit Freude im Umgang mit Menschen
- Hohe Kommunikationsstärke mit Überzeugungskraft und teamorientierter Arbeitsweise
- Belastbare und resiliente Persönlichkeit
- Hohe Reisebereitschaft
- Verhandlungssicheres Deutsch, Englischkenntnisse von Vorteil
- Sehr gute EDV-Kenntnisse, insbesondere in der gängigen Office-Palette

Wir bieten

- ein Geschäftsauto, welches auch im privaten Rahmen genutzt werden kann
- Remote Work von einem unserer Standorte in der Region sowie Home - Office
- eine herausfordernde, vielseitige und interessante Tätigkeit in einem guten Arbeitsumfeld, in dem Wert auf aktive Zusammenarbeit und gleichzeitig Selbständigkeit gelegt wird
- eine intensive Einarbeitung ist Programm, wobei unsere neuen Kollegen von Produkt- und Systemschulungen innerhalb der Firma profitieren können
- Unterstützung unserer Mitarbeitenden in ihrer fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- ein gut aufgestelltes Netzwerk an Handwerkerzentren sowie die enge Zusammenarbeit mit der Verkaufsleitung
- 5 Wochen Ferien (6 Wochen ab 50. Altersjahr) und Ferieneinkauf bis max. 10 Tagen, Zusatzleistungen wie eine hervorragend finanzierte eigenständige Pensionskasse und Vergünstigungen auf unser komplettes Produktesortiment sowie externe Prämienvorteile

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen in elektronischer Form.

Jetzt bewerben

Gerne beantworten wir Ihre Fragen zur Stelle unter jobs@bmsuisse.ch.

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