



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.

Wird Teil eines dynamischen 2er-Teams als Sales Operations Coordinator - gestalte unsere Sales Prozesse effizienter und erfolgreicher!

Bist du ein Organisationstalent mit einem Gespür für Zahlen und Prozessen? Liebst du es, kreative Lösungen zu finden und gleichzeitig den Sales in seiner vollen Pracht zu unterstützen? Dann haben wir genau das richtige Betätigungsfeld für dich! In dieser vielseitigen Rolle arbeitest du **per sofort oder nach Vereinbarung** eng mit unserem engagierten Team zusammen und trägst aktiv dazu bei, unsere Verkaufsaktivitäten auf das nächste Level zu heben – und das alles in einem flexiblen Remote-Arbeitsumfeld. Nutze deine Expertise, um eine zentrale Rolle in der Optimierung unserer Sales-Operations-Strukturen zu spielen und packe die Chance, Teil unserer Erfolgsgeschichte zu werden!

Sales Operations Coordinator (m/w/d) 100%

Aufgabengebiet

- **Sales Unterstützung:** Mitwirkung und technische Hilfestellung für die Sales Organisation in der gesamten Schweiz sowie in den zugeteilten Tools. Sicherstellung des Verkaufsprozesses in Bezug auf Portfolio, Verkaufsaktivitäten, Umsetzung und Auswertung
- **Budgetierungsprozess:** Unterstützung und aktive Mitarbeit am Budgetierungsprozess in den Business Units (BU's) in enger Zusammenarbeit mit den Führungsteams
- **Sales-Trainings:** Unterstützung und Förderung technischer Sales-Trainings und Weiterbildungen in Kooperation mit den zuständigen HR-Abteilungen (One Academy und Anfragen der BU's)
- **Verkaufstools und Daten:** Verantwortung für die Erstellung und den Ausbau verkaufsunterstützender Tools und Daten (z.B. Cash+, Vertriebspläne, MyPage, InfoManager, Besuchsrapporte, Besuchskonsolidierung, Kundenkontaktdaten, CRM-Koordination inkl. Integrationspartner sowie Performance-Messung KPI und Datenaufbereitung zur Einbringung von Handlungsempfehlungen)
- **Kundenportfolio:** Unterstützung des Verkaufsprozesses hinsichtlich der Kundenportfolios und Verkaufsaktivitäten zur Förderung und Gewährleistung von Best Practices in enger Zusammenarbeit mit verschiedenen BU's
- **Kultureller Veränderungsprozess:** Aktive Gestaltung und Begleitung des kulturellen Veränderungsprozesses bezüglich wirtschaftlicher Veränderungen und Distributionen mit dem Ziel einer nachhaltigen Umsatzsteigerung
- **Definition der Sales Tools:** Mitarbeit bei der Definition von Sales Tools (gegenwärtig und zukunftsgerichtet) sowie den notwendigen Kommunikations- und Marketingmassnahmen in Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung und IT. Mitwirkung an bereichsübergreifenden Projekten für die gezielte Unterstützung von Verkaufsförderungstools

Profil

Wenn dein Herz beim oben beschriebenen Aufgabengebiet höherschlägt und du die folgenden Erfahrungen und Kompetenzen mitbringst, bist du unser*e Wunschkandidat*in:

- Kaufmännische oder Technische Grundausbildung mit stellenspezifischer Weiterbildung
- Sehr gute Deutsch- und Französischkenntnisse, Englischkenntnisse sind ein Plus
- IT-Affinität; Fähigkeit zur Erkennung wichtiger Zusammenhänge
- Kenntnisse im Bauhandel, insbesondere im Bereich Produktivität und Effizienzsteigerung
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Teamfähigkeit und Freude an interdisziplinärer Zusammenarbeit
- Analytisches Denken und Problemlösungsfähigkeiten
- Hohe Eigenmotivation und Zielorientierung
- Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Anforderungen

Wir bieten

- Schweizweite Verantwortung mit hoher Reisetätigkeit
- ein Geschäftsauto, welches auch im privaten Rahmen genutzt werden kann
- Remote Work von einem unserer Standorte schweizweit sowie Home - Office
- eine herausfordernde, vielseitige und interessante Tätigkeit in einem guten Arbeitsumfeld, in dem Wert auf aktive Zusammenarbeit und gleichzeitig Selbständigkeit gelegt wird
- Unterstützung unserer Mitarbeitenden in ihrer fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- 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 deine vollständigen Bewerbungsunterlagen in elektronischer Form.

Jetzt bewerben

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

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