

## Wir gestalten Arbeitswelten für heute und die Zukunft. Wir sind Haworth Schweiz.

Eine Besprechung auf einem bequemen Sofa halten, ein Gespräch zurückgezogen in einer Telefonbox führen oder wählen zu können, ob ich sitzend oder stehend arbeite, in dieser Welt bewegen wir uns täglich – sowohl für unsere Kunden als auch uns selbst.

Unser Hauptsitz inklusive eigener Produktionsstätte befindet sich in Menziken (AG). Zudem betreiben wir einen Living Showcase in Zürich Oerlikon. Wir gehören zur familiengeführten Haworth-Gruppe, einem international anerkannten Unternehmen mit Sitz in Michigan (USA) und über 8'000 Mitarbeitenden weltweit.



Zuhören und herausfinden, was der Kunde will, ist deine Kernkompetenz. Du hast Freude daran Haworth und unsere Produkte zu repräsentieren und bist charmant hartnäckig, um Aufträge zu gewinnen. Die Beschreibung passt auf dich? Dann suchen wir dich nach Vereinbarung für den französisch sprechend Markt der Schweiz als

## Area Sales Manager Westschweiz 100%

(m/w/d)

### Das bieten wir dir

- 100% Homeoffice oder Showroom in Lausanne
- Grosszügige Sozialleistungen sowie mindestens 23 Tage Ferien
- Motiviertes Team, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Nationale und internationale Entwicklungsmöglichkeiten
- Hohe Eigenverantwortung und Gestaltungspielraum in der zugeteilten Region
- Gratisparkplatz in Menziken

### Das sind deine Aufgaben

- Identifikation von Büroprojekten und Gewinnung von Neukunden (Direktansprache, Ausschreibungen, etc.)
- Aufbau und Ausbau des Beziehungsnetzwerkes mit Kunden aber auch intern
- Kompetente Beratung und kundenspezifische Betreuung während des gesamten Lebenszyklus Büro in enger Zusammenarbeit mit verschiedenen internen Bereichen
- Aktive Marktbeobachtung mit selbständigem Einleiten der geeigneten Massnahmen zur Gewinnung von neuen Kunden
- Fördern des Bekanntheitsgrades von Haworth und dessen Produkte und Dienstleistungen
- Regelmässige Pflege der CRM-Systeme
- Enger Austausch mit internen Teams (Projektmanagement, Planung, Produktion), um Projekte effizient voranzutreiben und sicherzustellen, dass Kundenbedürfnisse optimal erfüllt werden.

### Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung und Leidenschaft im Verkauf, im Speziellen mit selbständiger B2B-Neukundenakquise
- Erfahrung im Produktbereich Büromöbel oder Raumausstattung ist ein grosser Vorteil
- Ausgeprägte Hunter-Mentalität: Freude am Erstkontakt, hohe Frequenz in der Prospektion, starke Resilienz, ausgeprägte Abschlussorientierung und unerschütterlicher Wille, neue Geschäftschancen zu erschliessen.
- Selbständiges, analytische und datengetriebene Denkweise, sowie strukturiertes Arbeiten und ein aufgestellter Teamplayer mit gewinnender Persönlichkeit.
- Hohe Reisebereitschaft in der gesamten Westschweiz sowie Freude an der persönlichen, souveränen und proaktiven Präsenz bei Kunden, Partnern und Netzwerkevents.
- Sehr gute IT-Anwenderkenntnisse im Speziellen von Salesupport-Systemen/CRM-Systemen sowie MS365
- Französisch verhandlungssicher, gute Deutsch und Englisch Grundkenntnisse

## Interessiert?

# HAWORTH

Dann sende deine kompletten Unterlagen an [hrm.ch@haworth.com](mailto:hrm.ch@haworth.com) oder bewirb dich online auf [haworth.com](http://haworth.com).

Mit deiner Bewerbung stimmst Du unseren Datenschutzrichtlinien zu.