



Für unser Team in Baar ZG suchen wir zur Verstärkung eine:n

## LEITER:IN VERKAUF 100%

### Ihre neue Chance

Als Leiter:in unseres engagierten Verkaufsteams übernehmen Sie eine zentrale Rolle für das nachhaltige Wachstum und die wirtschaftliche Entwicklung unseres Unternehmens. Mit Ihrem Team – bestehend aus Kundenberatern, Verkaufsinneendienst und Verlad an unseren Standorten in Baar ZG, Meierskappel LU, Adliswil ZH und Lüsslingen SO – setzen Sie die Vertriebsstrategie für unsere Produktwelten Betonwaren, Keramik und Natursteine gezielt um.

### Ihre Verantwortung

Sie tragen die betriebswirtschaftliche Verantwortung, sind selbst aktiv als Key Account Manager:in tätig und stellen gemeinsam mit Ihrem Team die Erreichung von ambitionierten Umsatz- und Margenzielen sicher. Sie erkennen Marktpotenziale frühzeitig, nutzen Wachstumschancen konsequent und steuern Ihre Aktivitäten auf eine nachhaltige Ertragssteigerung aus. Ihr vertieftes Verständnis für unsere Zielgruppen im Tiefbau, Gartenbau und Handel erlaubt es Ihnen, sowohl bestehende Kundenbeziehungen langfristig zu pflegen als auch neue, attraktive Kundensegmente zu erschliessen.

Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtungen setzen Sie gezielt ein, um strategisch fundierte Entscheidungen zu treffen. In Ihrer Führungsrolle gelingt es Ihnen, ein teamorientiertes, zielgerichtetes und unternehmerisches Arbeitsumfeld zu schaffen. Sie fördern Eigenverantwortung, Effizienz und eine lösungsorientierte Kultur. Gleichzeitig stellen Sie sicher, dass unsere Verkaufsstandorte – inklusive Lager und Shops für Garten- und Bauzubehör – optimal betrieben und auf die Bedürfnisse unserer Abholkundschaft ausgerichtet sind. In dieser verantwortungsvollen Kaderfunktion berichten Sie direkt an die Geschäftsführung.

### Ihr Profil

- Nachgewiesene Führungserfahrung im Vertrieb, im Bauhandel oder in der Bauindustrie
- Ausgeprägte Kunden- und Abschlussorientierung gepaart mit betriebswirtschaftlichem Denken
- Fundierte Weiterbildungen im Bereich Verkauf und Betriebswirtschaft
- Erfahrung in der Steuerung von Vertriebskennzahlen, Margen- und Kostenmanagement
- Nachgewiesene Erfolge im Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen sowie in der Erschliessung neuer Märkte
- Unternehmerisches Denken, analytische Fähigkeiten und strukturierte Vorgehensweise

### Ihre Persönlichkeit

Sie sind eine durchsetzungsstarke, integrative Persönlichkeit mit Drive und Leidenschaft für den Verkauf. Mit Ihrem unternehmerischen Gespür, Ihrer klaren Kommunikation und Ihrer menschlichen Kompetenz gewinnen Sie das Vertrauen Ihrer Mitarbeitenden und Kunden. Sie behalten auch in komplexen Situationen den Überblick und überzeugen durch Verbindlichkeit und Zielorientierung. Ihre motivierende Art schafft ein Umfeld, in dem Leistung und Zusammenarbeit im Einklang stehen.

Gestalten Sie Ihre Zukunft mit uns!

Sie werden Teil einer etablierten Schweizer Familienunternehmung, die Bodenhaftung mit Vision verbindet. Wir stehen für klare Werte, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege. Bei uns finden Sie ein Umfeld, in dem Sie Verantwortung übernehmen, mitgestalten, wachsen und spürbar Wirkung entfalten können.

Interessiert? Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an unsere Personalleiterin Anita Marthaler, Tschümperlin AG, Baustoffe, Postfach 1155, 6341 Baar [ichbewerbemich@tschuemperlin-ag.ch](mailto:ichbewerbemich@tschuemperlin-ag.ch)