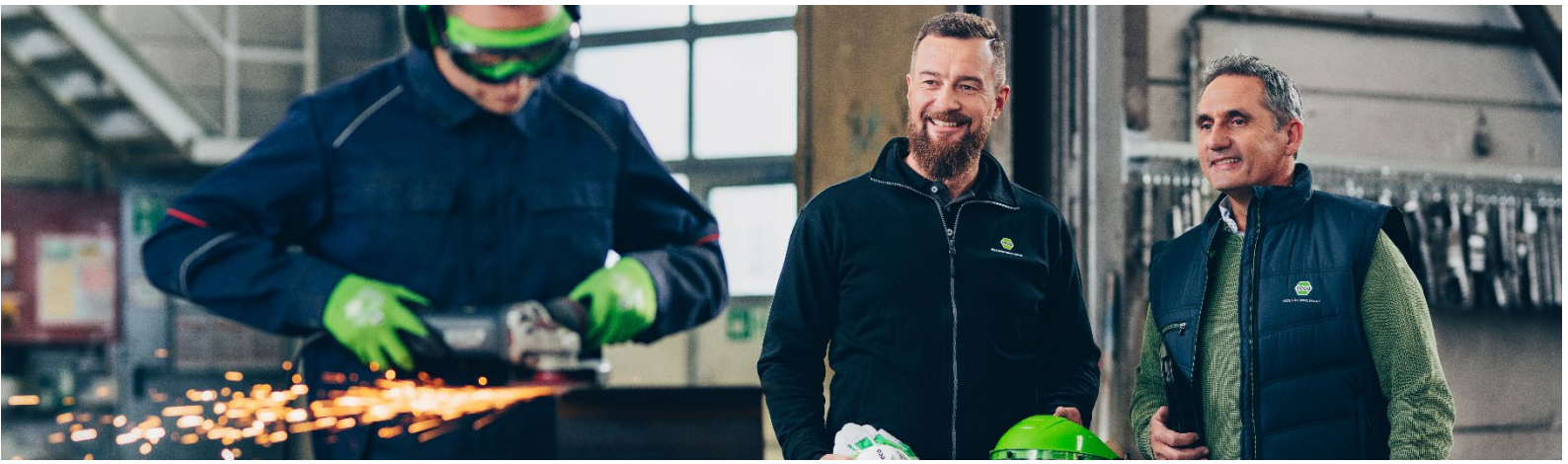
RECA AG

RECA | HÄLT. WIRKT. BEWEGT.



SIE SEHEN ÜBERALL LÖSUNGEN? WIR AUCH.

Wir sind die **RECA AG**, ein Direktvertriebsunternehmen der international tätigen RECA Group, mit über 60 Mitarbeitenden in der Schweiz. Unser Spezialgebiet: Werkzeug, Befestigungstechnik sowie Prozesskostenoptimierungen im C-Teile-Management durch automatisierte Lagerbewirtschaftung im Handwerk. Unser Anliegen: Die besten Lösungen für unsere Kunden zu finden. Mit Machermentalität und Vertrauen in unsere Mitarbeiter stellen wir uns gemeinsam den Herausforderungen der digitalen Zukunft – vom Vollblutverkäufer bis zum digitalen Vordenker.

Für die Region **Aarau / Lenzburg** suchen wir einen

Sales Manager im Aussendienst (m/f/d) 100%

Das macht uns aus:

- Wir trauen Ihnen viel zu, Ihre **Erfolge werden gesehen**, wertgeschätzt und gemeinsam gefeiert. Wir halten zusammen, arbeiten **offen und auf Augenhöhe** miteinander und **teilen unser Wissen**.
- Nehmen Sie Ihre Karriere selbst in die Hand und werden Sie erfolgreich in den verschiedenen Stufen unseres Karrieremodells. Wir legen Wert auf **eine langfristige Zusammenarbeit**, unterstützen mit **erstklassiger Einarbeitung** und fördern mit Weiterbildungen Ihre Entwicklung.
- Ihr Erfolg beeinflusst **Ihr Gehalt: Fixe und variable Bestandteile** ergeben ein attraktives Gehaltspaket. Ausserdem erhalten unsere Mitarbeitenden eine **zusätzliche Unfall- und Krankentaggeldversicherung** und wir übernehmen mehr als die für Arbeitgeber obligatorische Hälfte des Beitrags an die **berufliche Vorsorge**.
- Bei uns sind Sie maximal mobil und modern ausgestattet mit einem **Firmenwagen**, den Sie auch privat nutzen können, sowie **iPad** inkl. Datenflatrate und einer zusätzlichen **Sim-Karte** für Ihr Handy. Mit unserer **Verkaufs-App und Produktmustern** können Sie Kunden noch besser überzeugen.
- Wir pflegen eine familiäre **Firmenkultur** und haben im Team jede Menge Spass an dem was wir tun.

RECA AG

RECA | HÄLT. WIRKT. BEWEGT.

Das ist der Job:

- Als **Aussendienstmitarbeiter beraten** Sie Ihre Kunden und **verkaufen** unsere Produkte und Services in den Bereichen Bau-, Holz-, und Metallhandwerk. Ihr Ziel: Die **besten Lösungen** zu finden mit dem grössten Nutzen für Ihre Kunden.
- Sie **gewinnen neue Kunden** im Handwerksbereich, **überzeugen** diese von unseren Qualitätsprodukten, digitalen Beschaffungs- und Bewirtschaftungslösungen sowie elektronischen Anbindungsmöglichkeiten und bauen die **Geschäftsbeziehung zu Bestandskunden weiter aus**.
- Ihre Termine organisieren Sie **eigenverantwortlich**. Dabei ist Ihnen die Unterstützung eines **starken Teams** aus Regionalverkaufsleitung, Innendienst, und anderen Fachbereichen sicher.
- Sie erfragen die Bedürfnisse Ihrer Kunden, **erkennen den Bedarf** und binden die RECA Spezialisten (z. B. Systemlösungen, Fahrzeugeinrichtungen) aktiv in die Lösungsfindung ein.
- Mit Ihren Kunden entwickeln Sie **langfristige und strategische Beziehungen**, die auf Vertrauen und Service basieren.

Das macht Sie aus:

- Eine **kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung** ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung. Viel entscheidender ist Ihre Leidenschaft für das Handwerk und den Vertrieb.
- Sie sprechen die **Sprache des Handwerks** – klar, prägnant und auf Ihre Gesprächspartner angepasst. Feedback holen Sie aktiv ein.
- **Netzwerken** ist Ihre Stärke und Ihr Werkzeug, um den größten Nutzen für Ihre Kunden zu generieren. Wissensaustausch treiben Sie aktiv voran.
- Bei der **Organisation Ihrer Arbeitswoche** schaffen Sie planbare und wirkungsvolle Strukturen.
- Sie arbeiten **zielstrebig, diszipliniert** und **eigeninitiativ**.

Bewerben Sie sich unter hr@reca.ch mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen.

Manche nennen es Vertrieb – wir nennen es **Leidenschaft.**

RECA AG
Herr Reto Müller, Human Resources
Stationsstrasse.48d
8833 Samstagern

Telefon: 044 745 75 20
E-Mail: hr@reca.ch
Internet: www.reca.ch