



Manche nennen es Verkauf – Wir nennen es **LEIDENSCHAFT**

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 bei den Verbrauchsmaterialien 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 den **Grossraum Burgdorf** suchen wir einen

Verkäufer/in im Aussendienst (m/f/d) 100%

Was macht uns aus - Was bieten wir?

- Wir trauen Ihnen viel zu und geben Ihnen unser Vertrauen Ihren Arbeitsalltag selbstständig zu gestalten. 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 **erstklassig individueller 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** und einer zusätzlichen **SIM-Karte** für Ihr Handy. Mit unserer massgeschneiderten **Verkaufs-App** sind Sie **digital auf dem aktuellsten Stand** und mit unseren **Produktmustern** können Sie Kunden noch besser überzeugen.
- Wir pflegen eine familiäre **Firmenkultur** und haben im Team jede Menge Spass an dem was wir tun.

Was ist Ihre Tätigkeit?

- Als **Aussendienstmitarbeiter/in verkaufen** Sie unsere Produkte, Services und Dienstleistungen an Ihre Kunden in den Bereichen Bau- und Metallhandwerk. Mit Ihrer **Beratung** finden Sie die beste **Lösung und 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 und überzeugen diese proaktiv vom Mehrwert unserer Systemlösungen & Dienstleistungen.
- Mit Ihren Kunden entwickeln Sie **langfristige Beziehungen**, die auf Vertrauen und Service basieren.

Das macht Sie aus:

- Eine **Detailhandels- oder Handwerksausbildung** ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung. Viel entscheidender ist Ihre **Leidenschaft für das Handwerk** und den **Verkauf**. Auch **Quereinsteiger/innen** bieten wir eine **neue Chance im Berufsleben**.
- Sie haben Freude am **täglich direkten Kundenkontakt**.
- Sie suchen eine neue Herausforderung um Ihr **Verkaufsflair** im Direktvertrieb einzusetzen und sich persönlich **weiterzuentwickeln**.
- Ihr Wohnort liegt von Vorteil in der erwähnten Verkaufsregion.
- Sie sprechen die **Sprache des Handwerks** – klar, prägnant und auf Ihre Gesprächspartner angepasst. Feedback holen Sie aktiv ein. Wissensaustausch treiben Sie aktiv voran.
- **Eine offene und kommunikative Art** ist Ihre Stärke und Ihr Werkzeug, um den grössten Nutzen für Ihre Kunden zu generieren.
- Bei der **Organisation Ihrer Arbeitswoche** schaffen Sie planbare und zielorientierte Strukturen.
- Sie arbeiten **diszipliniert, zielstrebig** und **eigeninitiativ**.

Teilen Sie unsere Leidenschaft für den Verkauf? Bewerben Sie sich jetzt mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen unter hr@reca.ch.

RECA AG

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

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

