

Die Proverit AG realisiert sämtliche Glasbauarbeiten von der Planung bis zur fertigen Montage. Die Suche nach optimalen Kundenlösungen ist unser grösstes Ziel. Basierend auf dieser Haltung entstehen saubere, zweckdienliche und ausgeklügelte Lösungen mit Glas.

Wir suchen eine innovative, professionelle und motivierte Persönlichkeit als

## **Technischer Verkäufer (m/w) Key Account Manager**

### **Wir bieten:**

Eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit mit grosser Selbständigkeit im Bereich:

- Akquisition von Neukunden
- Akquisition von Grossprojekten bis zur Umsetzung inkl. Kalkulation und Auftragsabwicklung
- Betreuen von bestehenden Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Projektleitung, AVOR und Technik

### **Sie bringen mit:**

- Technische Grundausbildung
- Weiterbildung und Erfahrung im Verkauf, vorzugsweise im Bereich Glas-/ Metallbau
- Sicheres professionelles Auftreten
- Hohe Selbstständigkeit
- Teamfähigkeit
- Unternehmerische Denkweise
- Sicherer Umgang mit Office-Programmen
- CAD-Kenntnisse von Vorteil
- Belastbarkeit und Flexibilität

Machen Sie den nächsten Schritt und senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen zu.

### **PROVERIT AG Glasbau und Glashandel**

Michael Fankhauser  
Meielenfeldweg 18, 3052 Zollikofen  
info@proverit.ch www.proverit.ch