

Arbeiten bei



STELLENINSERAT:

Verkaufsberater im Aussendienst

100 % · Zentralschweiz / Aargau-Ost

PENSUM

100 %

EINTRITT

Nach Vereinbarung

ARBEITSORT

Beim Kunden, in Oensingen oder im Homeoffice

Eine Karriere, die Dir Mehrwert bringt.

Die S.E.G. AG ist ein innovatives Unternehmen für Farben, Lacke und Malerbedarf mit Sitz in 4702 Oensingen.

Mit einem eingespielten Team von 17 Mitarbeitenden beliefern wir monatlich über 400 Maler- und Gipserbetriebe in der ganzen Schweiz – ab eigenem Lager, mit eigenem Nacht-Express und Abtönservice und mit Aussendienstlern, welche unseren Kunden echten Mehrwert anbieten können.

Wir gehören zu keinem Hersteller, sondern führen etablierte Marken wie einzA und Sigma und entwickeln dort eigene S.E.G.-Produkte, wo der Markt uns nicht überzeugt und wir das Kundenbedürfnis spüren. In den letzten fünf Jahren sind wir jährlich um 20 % gewachsen. Dank diesem kontinuierlichen Erfolg können wir genau das bleiben, was uns ausmacht: persönlich, innovativ, unabhängig und nah am Schweizer Handwerk.

UND WIR SUCHEN DICH: VERKAUFSBERATER IM AUSSENDIENST • ZENTRALSCHWEIZ / AARGAU-OST



Deine Aufgaben

Stammkunden begeistern: In der äusserst abwechslungsreichen Funktion als Aussendienstmitarbeiter bist Du verantwortlich für die professionelle Betreuung unserer Stammkunden und baust langfristige Beziehungen auf.

Technisch beraten: Du unterstützt unsere Kunden durch Baustellenberatungen inkl. Untergrundprüfung, Aufbau- und Produktempfehlungen und wirst so zum geschätzten Sparringspartner.

Markt gestalten: Du nutzt Deinen Spürsinn für Potenziale, gewinnst aktiv Neukunden hinzu und baust unsere Marktanteile in Deinem Gebiet weiter aus.

Selbstständig organisieren: Deine Touren und Arbeitstage planst Du eigenverantwortlich – flexibel aus dem Homeoffice oder von unserem Standort in Oensingen.

Service leben: Expressbestellung mit speziellem Farbton? Du stimmst Dich mit unserem Innendienst ab und findest unkompliziert die passende Lösung und hältst Deinem Kunden auf der Baustelle den Rücken frei.

Das bringst Du mit

Erfahrung: Du verfügst über eine abgeschlossene Ausbildung als Maler oder Ähnliches (Weiterbildung von Vorteil). Im Idealfall hast Du bereits Verkaufserfahrung im technischen B2B-Verkauf von Farben und Baustoffen.

Verkaufstalent mit Macher-Mentalität: Du überzeugst durch Fachwissen im Bereich Beschichtungsstoffe sowie in deren praktischer Anwendung. Du hast ein gepflegtes Auftreten, gehst offen auf neue Menschen zu, arbeitest strukturiert und eigenständig und sprichst Schweizerdeutsch. Du verfügst über einen Fahrausweis Kat. B sowie über einen sicheren Umgang mit digitalen Arbeitsmitteln.

Darum wirst Du mit uns erfolgreich

Ein Gebiet, das schon läuft: Du übernimmst einen etablierten Kundenstamm mit festen Umsätzen und hohem Ausbaupotenzial. Du startest nicht bei null, sondern baust auf.

Echten Mehrwert: Du vertrittst kein starres Herstellersortiment, sondern die passende Lösung, und das zu einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis.

Starke Logistik im Rücken: Bis 15.00 Uhr bestellt, am nächsten Morgen in der Werkstatt des Kunden. Unser eigener Nacht-Express ist kein Zusatzservice gegen Aufpreis, sondern in Deinem Gebiet Standard für alle Stammkunden.

Kurze Entscheidungswege: Braucht ein Kunde etwas, entscheiden wir am selben Tag. Fehlt ein Artikel, prüfen wir die Aufnahme in unser Sortiment. Deine Nähe zum Kunden ist bei uns die Entscheidungsgrundlage.

Onboarding: Intensive 1:1-Einarbeitung in den ersten 3 Monaten und langfristige Schulung, damit Du unser Sortiment kennst und Dich im Verkauf sicher fühlst.

Was wir Dir bieten

Freiraum & Flexibilität: Viel Eigenverantwortung bei der Einteilung Deiner Arbeitszeit und Touren inklusive Homeoffice-Möglichkeit.

Attraktives Gesamtpaket: 5 Wochen Ferien und ein modernes Firmenfahrzeug, selbstverständlich auch zur privaten Nutzung. Über den Lohn reden wir offen, sobald wir uns kennen – so viel vorweg: Wir wissen, was ein guter Aussendienstler wert ist, und zahlen entsprechend.

Gezielte Weiterbildung: Wir finden gemeinsam heraus, wo Du Dich langfristig entwickeln möchtest, und übernehmen die Kosten für Deine Weiterbildung.

Verpflegung inklusive: Kostenlose PrepMyMeal-Gerichte sowie Gratis-Getränke und Kaffee an unserem Hauptsitz in Oensingen.

Starkes Team, echter Rückhalt: Mit Deinen 17 künftigen Kollegen sind wir gross genug, um im Markt spürbar etwas zu bewegen – und familiär genug, dass niemand damit allein dasteht.

Habe ich Dein Interesse geweckt?

Dann schick mir einfach Deinen Lebenslauf – ein Motivationsschreiben brauchen wir nicht. Ich schaue mir Deine Unterlagen persönlich an und melde mich innerhalb von fünf Arbeitstagen bei Dir.

Im ersten Telefonat tauschen wir uns unkompliziert aus und schauen, ob der Job zu Dir passt. Falls ja, lernen wir uns persönlich bei uns in Oensingen kennen.

Nicola Pulfer

Geschäftsführer und Gründer

+41 78 784 43 00

n.pulfer@seg.swiss

