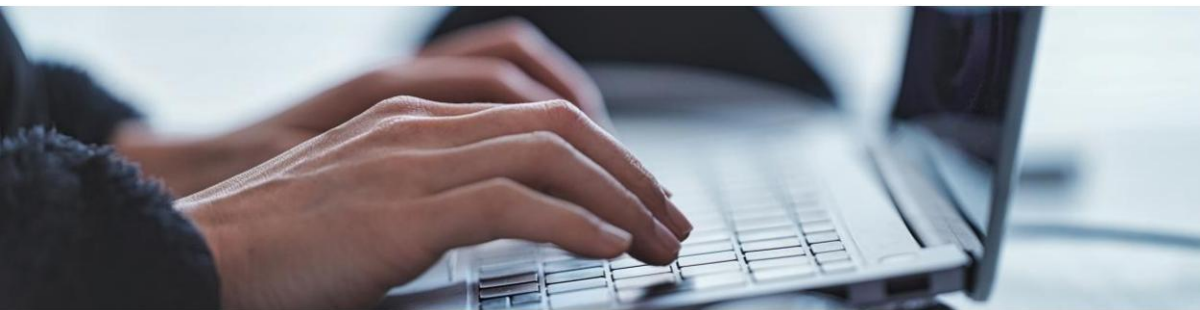




Türen öffnen. Einen Markt aufbauen.

CRIDEC entsorgt Sonderabfälle von Unternehmen aus der ganzen Schweiz. Unser mehrheitlich öffentliches, im Kanton Waadt verankertes Unternehmen befindet sich in starkem Wachstum und realisiert ein umfangreiches Modernisierungsprogramm von knapp 20 Millionen Franken, um seine Kapazitäten zu erweitern und sich für die nächsten zwanzig Jahre zu rüsten.

Unsere rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, verteilt auf die Standorte Eclépens (VD) und Winterthur (ZH), teilen eine anspruchsvolle und sinnstiftende Aufgabe: unserer Region zu dienen und Umwelt sowie Menschen zu schützen.

Zur Erschliessung dieses Marktes suchen wir eine/n:

Verkaufsberater/in Region Mittelland, Bern und Solothurn (m/w)

100 % · Zweisprachig Deutsch – Französisch · unterstellt dem Verkaufsleiter in Eclépens · Eintritt sofort oder nach Vereinbarung

Die Stelle – auf den Punkt gebracht

Diese Stelle ist eine klassische Hunter-Rolle. Ihre erste Aufgabe besteht nicht darin, ein bestehendes Kundenportfolio zu verwalten, sondern eines aufzubauen. Sie identifizieren Industrieunternehmen in Ihrer Region, die noch nicht mit CRIDEC zusammenarbeiten, öffnen Türen, bauen eine Pipeline neuer Kunden auf – und halten sie systematisch am Leben.

Wir handeln lieber vorausschauend, als Entwicklungen einfach hinzunehmen: Das ist einer unserer Werte – und genau das erwarten wir von unserer Verkaufsentwicklung. Nicht warten, bis der Markt zu uns kommt – ihn aktiv erschliessen.

Erobern – der Kern der Stelle

- Industrieunternehmen in der Region Mittelland, die noch keine Kunden sind, identifizieren und aktiv akquirieren.
- Qualifizierte Termine vereinbaren, den Bedarf im Bereich Sonderabfallentsorgung erfassen und passende Lösungen entwickeln.
- Abschliessen: Preise kalkulieren, Angebote erstellen – auch die komplexesten – und den Auftrag gewinnen.

Nachverfolgen – mit unnachgiebiger Disziplin

- Jeden Kontakt aktiv pflegen: Bei uns ist ein Lead ohne Nachverfolgung ein verlorener Lead – und wir verlieren keine Leads.
- Das CRM in Echtzeit pflegen: Jeder Besuch, jede Nachfassaktion, jede Gelegenheit wird erfasst.
- Ihre Tätigkeit anhand von Kennzahlen steuern: qualifizierte Termine, Abschlussquote, Pipeline. Sie kennen sie, verfolgen sie und stehen dafür ein.

Repräsentieren

- Das Gesicht von CRIDEC im Mittelland sein: Branchenanlässe, Partner, Verbände.
- Eng mit dem Verkaufsteam zusammenarbeiten und sich auf unsere beiden Standorte Eclépens und Winterthur abstützen.

Was uns antreibt

Bei CRIDEC steht Schutz an erster Stelle: Das ist der eigentliche Sinn unserer Arbeit. Wir handeln lieber vorausschauend, als Entwicklungen hinzunehmen, halten unsere Versprechen auch dann ein, wenn es schwierig wird, und gehen den Weg gemeinsam, mit gegenseitiger Wertschätzung. In dieser Position bekommen diese Werte eine ganz konkrete Bedeutung: Jedes einem Interessenten gegebene Versprechen wird eingehalten, jede angekündigte Nachfassaktion wird durchgeführt, und jeder gewonnene Kunde wird gut betreut.

Diese Stelle passt zu Ihnen, wenn

- Die Neukundengewinnung Ihr Spielfeld ist: Sie verfügen über nachweisliche und belegbare Erfahrung in der B2B-Neukundenakquise – und genau das lieben Sie an diesem Beruf.
- Sie zweisprachig Deutsch – Französisch sind, oder Deutsch als Muttersprache sprechen mit ausgezeichneten Französischkenntnissen (mündlich und schriftlich).
- Zahlenbasierte Ziele Ihnen keine Angst machen: Sie sind es gewohnt, mit KPIs, einem CRM und regelmässigem Reporting zu arbeiten – und sehen darin ein Werkzeug, keine Einschränkung.
- Der Industrievertrieb Ihre Welt ist: Sie kennen lange Entscheidungszyklen, mehrere Ansprechpartner und technische Herausforderungen – und wissen, wie man die Distanz vom Erstkontakt bis zur Vertragsunterschrift durchhält.
- Sie die Region Mittelland (Bern, Solothurn) kennen und bereit sind, den Grossteil Ihrer Zeit vor Ort im Feld zu verbringen.

Diese fünf Punkte sind zwingend erforderlich. Ohne sie können wir Ihre Bewerbung leider nicht berücksichtigen.

Kenntnisse der Abfallbranche, der Chemie oder des regulierten Umweltbereichs sind ein klarer Vorteil – wir bilden Sie jedoch im Fachbereich aus. Akquisetalent und Durchhaltevermögen lassen sich hingegen nicht antrainieren.

Ihre Fähigkeiten

- Sie öffnen gerne Türen – der Erstkontakt spornt Sie an, anstatt Sie zu bremsen.
- Resilienz und Ausdauer: Eine Absage ist für Sie eine Information, kein Misserfolg – und ein Verkaufszyklus von achtzehn Monaten schreckt Sie nicht ab.
- Ergebnisorientierung: Sie setzen sich ambitionierte Ziele und berichten von sich aus über deren Fortschritt.
- Organisation und konsequente Nachverfolgung: Nichts geht verloren, nichts bleibt liegen.

- Kommunikationsstärke und Beziehungsgeschick, sowohl im Umgang mit Technikern als auch mit Einkäufern. Gespür für Umweltthemen: Sie verkaufen eine sinnvolle Lösung – und Sie glauben daran.

Was wir Ihnen bieten

- Einen Markt, den es zu erschliessen gilt: Die Deutschschweiz ist eine strategische Priorität, und Sie sind die treibende Kraft dabei.
- Ein hohes Mass an Eigenverantwortung sowie einen direkten, sichtbaren und messbaren Einfluss auf die Unternehmensergebnisse.
- Eine sinnstiftende Aufgabe in einer für den ökologischen Wandel zentralen Branche.
- Ein Unternehmen in menschlichem Massstab, mehrheitlich öffentlich, im starken Wachstum, in dem Ihre Ideen zählen.
- Einen Geschäftswagen.
- Die Möglichkeit zu teilweiser Homeoffice-Tätigkeit.
- Die Unterstützung unserer beiden Standorte Eclépens und Winterthur sowie von Teams, die stolz auf ihre Arbeit sind.
- Einen Ihrer Erfahrung entsprechenden Lohn auf Basis von 13 Monatslöhnen sowie attraktive Sozialleistungen.

Ihre Bewerbung

Sie lieben es, neue Märkte zu erschliessen und eine Pipeline aufzubauen, die hält, was sie verspricht? Sie möchten Ihr Verkaufstalent in den Dienst eines Unternehmens stellen, das sich für die Umwelt engagiert?

Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Zeugnisse) an recrutement@cridec.ch.

Bitte geben Sie Ihre Gehaltsvorstellung in Ihrem Motivationsschreiben an: Bewerbungen ohne diese Angabe können leider nicht berücksichtigt werden.