

Werde Teil von Bilton Ledon Technology – wir suchen dich!

# Area Sales Manager/Key Account Manager SCHWEIZ (m/w/d)

Fokus Projektgeschäft und Industriekundenakquise



AB SOFORT



AUSSENDIENST:  
SCHWEIZ



VOLLZEIT

Als Area Sales Manager/Key Account Manager für das Gebiet der Schweiz (m/w/d) bist Du der wichtigste Kontaktpunkt zu unseren Partnern und trägst mit Deiner Energie und Deinem Netzwerk zur Stärkung unserer Marktposition bei:

- Der Markt machts: Du identifizierst Marktpotentiale gezielt und baust neue Kundenbeziehungen auf, während Du bestehende Kontakte nachhaltig pflegst und vertiefst. Der Aufbau von Neukunden ist für dich selbstverständlich.
- Den Auftrag holen: Vom ersten Gespräch bis zum finalen Abschluss begleitest Du Lichtpartner – zielgruppenorientiert, verhandlungssicher und abschlussstark.
- Lichttechnik souverän meistern: Du verstehst die technischen Anforderungen moderner Bauprojekte und anderer Lichtanwendungen. Du kannst unsere Produktlösungen fundiert platzieren, erkennst technische Herausforderungen frühzeitig und arbeitest dabei eng mit unserem Team in Österreich zusammen. Dein Innovationsgeist und deine Begeisterung fließen aktiv in der Sortimentsgestaltung ein.
- Zahlen – Daten – Fakten: Du arbeitest strukturiert, nutzt Kennzahlen zur Steuerung Deiner Aktivitäten und sicherst durch konsequente Pflege von Projektdaten und Kundeninformationen im CRM eine hohe Transparenz im Vertriebsprozess.

## WAS DU MITBRINGST

Damit Du nachhaltig erfolgreich sein kannst, solltest Du folgendes mitbringen:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management oder einer vergleichbaren Position, idealerweise in der Beleuchtungs- oder Technologiebranche.
- Hervorragende Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Ausgeprägtes strategisches und analytisches Denkvermögen.
- Stark ausgeprägte Service- und Kundenorientierung mit einem Gespür für Markttrends.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Hohe Flexibilität und Bereitschaft zu regelmässigen Reisen im In- und Ausland.
- Vier Außendiensttage pro Woche - regelmässig und planbar

## UNSER ANGEBOT

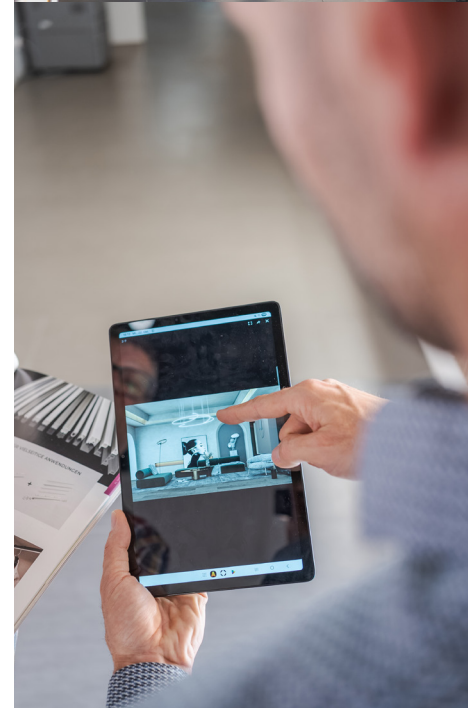
BetterLight – BetterTeam. Bei uns stehen ein offenes Betriebsklima und ein respektvolles Miteinander im Mittelpunkt. So kannst du Dich von Beginn an willkommen und als Teil des BetterLight-Teams fühlen.

- Moderne Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Attraktives Gehaltspaket mit erfolgsabhängigen Komponenten
- Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung
- Regelmässige Firmenevents, Sommerfest, Workshops, Weihnachtsfeier
- Homeoffice und flexible Arbeitszeiten dank moderner IT-Infrastruktur
- Intensive Einarbeitung sowie individuelle Weiterbildungsangebote
- Vielfältige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit grossem Gestaltungsspielraum und kurzen Entscheidungswegen
- Chance, einen bedeutenden Beitrag zur Weiterentwicklung des Unternehmens zu leisten

## BEWERBUNG

Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin an [personal@bltechnology.at](mailto:personal@bltechnology.at) kurz durch, wenn du Fragen hast: +43 6582 711 64.

**bl**  
BETTER LIGHT



**BETTER  
TEAM**

BILTON LEDON TECHNOLOGY

Gewerbepark Harham 2  
A-5760 Saalfelden  
+43 6582 711 64

[www.better-light.at](http://www.better-light.at)