

Unsere Kundin ist eine mittelgrosse Unternehmung, die als **Bauzulieferer** erfolgreich innovative sowie qualitativ hochstehende Produkte entwickelt und in der ganzen Schweiz vertreibt. Dank der Nähe zu den Kunden werden die Produkte bedürfnisorientiert entwickelt, weshalb die Firma mit Sitz im Mittelland ein zuverlässiger und beliebter Partner für den Handel und das **Baugewerbe** ist.

Für die Verstärkung der Marktpräsenz suchen wir für unsere Kundin eine zupackende, **bauerfahrene** und zielorientierte Persönlichkeit als

## TECHNISCHER BERATER OSTSCHWEIZ (M/W, 100%)

### IHRE AUFGABEN

In dieser Funktion bauen Sie als zielorientierter Verkaufs- und Bauprofi den bestehenden Kundenstamm weiter aus. Dank Ihrer Professionalität und Ihrem Verkaufsgeschick entwickeln Sie mit Ihren fundierten Fachkenntnissen die Marktpräsenz nachhaltig. Sie beraten und betreuen die Kunden persönlich, erkennen neue Bedürfnisse und sind für Ihre Kunden der kompetente Ansprechpartner.

### IHR PROFIL

Sie verfügen über eine **handwerkliche Grundausbildung** (z.B. Maurer, Strassenbauer o.ä.) und/oder eine erfolgreiche Verkaufserfahrung in der **Bau- oder Baunebenbranche**. Es reizt Sie, die Verantwortung für ein Marktgebiet zu übernehmen, Ihre Fachkenntnisse im Baugewerbe und Ihr Verhandlungsgeschick zielbringend einzusetzen. Sie sind bereit, Ihre Erfahrung sowie Ihre Marktkenntnisse in einem erfolgreichen Unternehmen und für eine anspruchsvolle Kundschaft einzubringen. Dabei sind Sie sich bewusst, dass ambitionöse Ziele nur mit einem überdurchschnittlichen Engagement zu erreichen sind - und entsprechend honoriert werden.

### IHR NÄCHSTER SCHRITT

Möchten Sie Ihre Kompetenzen einbringen und das Wachstum eines innovativen, dynamischen Unternehmens ausbauen? Wenn ja, freut sich Daniel Bläsi, Direktwahl 032 624 65 18, auf Ihren Anruf oder Ihre vollständige Bewerbung online via [diesen Link](#).

### BDO AG

Daniel Bläsi  
Biberiststrasse 16, 4500 Solothurn, Telefon +41 32 624 65 18  
kaderselektion@bdo.ch, www.bdo.ch