

# Ob Profi oder Einsteiger. Unsere Türen in Reiden stehen Ihnen offen.

Die Holzwerkstoffe Reiden AG ist ein Unternehmen der Woodpecker Holding, die seit über 80 Jahren erfolgreich im Handel mit Holzwerkstoffen tätig ist. Die sehr breite und tiefe Produktpalette richtet sich konsequent nach den regionalen Kundenbedürfnissen und umfasst neben den Türen und Böden auch ein Platten-, Dämmstoffe- sowie Klotzbrettersortiment. Das Unternehmen möchte den Verkaufsinendienst durch eine initiative und qualifizierte Fachperson verstärken.



www.hws-reiden.ch

## Fachberater/-in im Verkaufsinendienst

### Ihre Aufgaben:

In Ihrer neuen Tätigkeit arbeiten Sie eng mit dem Aussendienst zusammen und pflegen einen nachhaltigen, konstruktiven Kundenkontakt. Sie beraten Zimmereien, Schreinereien sowie Bodenleger kompetent am Telefon oder in der attraktiven Ausstellung. Im Mittelpunkt steht neben der fachlichen Beratung der erfolgreiche Verkaufsabschluss. Offertstellung, Auftragsabwicklung und Terminüberwachung ergänzen Ihren Verantwortungsbereich.

### Ihr Profil:

Sie haben ein Flair für die Vielfalt moderner Holzwerkstoffe und trauen sich zu, eine anspruchsvolle Kundschaft fachgerecht zu beraten. Ihr Know-how haben Sie in einer handwerklichen Grundausbildung in der Holzbranche oder in einem verwandten Beruf erworben. Erfahrung im Bereich Böden sowie eine kaufmännische Weiterbildung wären selbstverständlich zusätzlich willkommen. Ob Sie bereits Erfahrung im Verkaufsinendienst mitbringen oder motiviert sind, den Einstieg zu wagen, ist weniger entscheidend als Ihre Grundhaltung und Ihre Sozialkompetenz.

### Ihre Perspektiven:

Sie erhalten die Chance, Wachstum und Erfolg eines mittelständigen Unternehmens nachhaltig mitzuprägen. Es erwartet Sie eine vielseitige, spannende Tätigkeit mit einem bestehenden Kundstamm, den Sie aktiv pflegen und weiterentwickeln dürfen. Sie erhalten viel Gelegenheit, Ihre kommunikativen Stärken, Ihre Beratungskompetenz und Ihr unternehmerisches Denken einzubringen. Unterstützt werden Sie durch einen erfahrenen, teamorientierten Vorgesetzten sowie einem kollegialen, kleinen Team. **Wir freuen uns darauf, Sie bald kennen zu lernen!**

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung mit dem Vermerk 638.10 an: Di Santo & Partner GmbH, Clarastrasse 2, 4058 Basel. Für weitere Informationen ist Herr Mario Di Santo jederzeit gerne für Sie da: Telefon 061 261 25 92 oder [disanto@disanto.ch](mailto:disanto@disanto.ch); [www.disanto.ch](http://www.disanto.ch)

DI SANTO & PARTNER

Unternehmensberatung

Personal ■ Suche ■ Auswahl ■ Entwicklung [www.disanto.ch](http://www.disanto.ch)