

Zeitschrift: Der Fourier : offizielles Organ des Schweizerischen Fourier-Verbandes und des Verbandes Schweizerischer Fouriergehilfen
Herausgeber: Schweizerischer Fourierverband
Band: 59 (1986)
Heft: 12

Werbung

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 17.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Markenprodukte im Haushaltbereich

Bei unserem Auftraggeber handelt es sich um ein erfolgreiches und solides Produktions- und Handelsunternehmen mit Sitz in der Zentralschweiz. Die Firma nimmt in der Haushaltartikelbranche mit ihrem Sortiment für gehobene Ansprüche eine Leaderposition ein. In absehbarer Zeit übernimmt der für einen bedeutenden Absatzbereich verantwortliche Leiter andere Funktionen und wir suchen deshalb den neuen, verkaufsorientierten

Leiter Marketing und Verkauf

Der Stelleninhaber sollte in der Lage sein, nach gründlicher Einarbeit im Rahmen von 1 bis 2 Jahren, die Verantwortung über folgende Aufgabenschwerpunkte kompetent zu übernehmen

- Entwickeln und Realisieren der Marketing-, Werbe- und Verkaufsförderungsmassnahmen
- Leiten und Überwachen der Verkaufsaktivitäten, Führen und Unterstützen des Aussendienst-Teams
- kompetentes und trendorientiertes Mitwirken bei der Sortimentsgestaltung und Besuch der einschlägigen Messen im In- und Ausland
- Pflegen des Kontaktes zu den bedeutenden Kunden und Lieferanten

Diese Position erfordert eine im Umgang gewandte, gut präsentierende Verkäuferpersönlichkeit mit unternehmerischem Denken, Führungsformat und Verhandlungsgeschick in deutscher und französischer Sprache.

Interessenten im Idealalter zwischen 30 bis 45 Jahren bitten wir um Zustellung der Bewerbungsunterlagen mit Foto und handgeschriebenem Begleitbrief. Informationen werden wir erst nach einem persönlichen Gespräch weiterleiten.

PERSONA

seit 1964

UNTERNEHMUNGSBERATUNG UND KADERSELEKTION

SCHANZENEGGSTRASSE 1 POSTFACH 8039 ZÜRICH TELEFON 01 - 201 11 30