

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Curaviva : Fachzeitschrift**

Band (Jahr): **91 (2020)**

Heft 3: **Qualität : definieren, darstellen, messen**

PDF erstellt am: **22.07.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

### **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*  
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, [www.library.ethz.ch](http://www.library.ethz.ch)

<http://www.e-periodica.ch>

# Verkaufspersönlichkeit für den Aussendienst im Bereich Alters- & Pflegeheime Region BS/BL (w/m) 100%

**Als Unterstützung für unser Aussendienstteam suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine erfahrene Verkaufspersönlichkeit.**

Diese eigenverantwortliche Position möchten wir mit einer proaktiven, vernetzt denkenden Person besetzen, welche sich im innovativen und schnelllebigen Umfeld wohlfühlt, Freude an Herausforderungen, spannenden und abwechslungsreichen Aufgaben hat sowie über ein hohes Verständnis für die Kundenbedürfnisse mitbringt.

**Wenn Ihr Profil durch verkäuferisches Flair abgerundet ist und Abschlussstärke eine Ihrer Kernkompetenzen darstellt, dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen.**

## DIE AUFGABEN

- Aktive Beratung und Betreuung unseres bestehenden Kundenstamms
- Akquisition von Neukunden
- Ausarbeitung von kundenspezifischen Konzepten und Gesamtlösungen
- Budgetverantwortung

## DAS PROFIL

Das nötige Rüstzeug bringen Sie durch die abgeschlossene Ausbildung im medizinischen Bereich sowie idealerweise durch Ihre Verkaufserfahrung mit. Darüber hinaus verfügen Sie über einwandfreie Kommunikationsfähigkeiten (Wort und Schrift) in deutscher Sprache. Sie können bereits auf ein gutes Netzwerk im Bereich der Alters- und Pflegeheime zurückgreifen und sind eine unternehmerisch denkende Person mit ausgeprägtem Verkaufstalent. Sie passen aufgrund Ihrer Weltoffenheit, Hilfsbereitschaft und gewinnbringenden Art zum Team und erkennen Potenzial für die Weiterentwicklung des dynamischen Umfelds.

## DAS ANGEBOT

Es erwarten Sie flexible Arbeitszeiten und eine attraktive Ferienregelung. Die Arbeitsausstattung (Handy, Laptop, Drucker) und das Firmenfahrzeug, welches Sie auch privat fahren dürfen, werden zur Verfügung gestellt. Ebenso können Sie bei Bedarf die modern ausgestatteten Büroräumlichkeiten in Aesch nutzen. Die internen wie externen Weiterbildungsangebote und Mitarbeiteranlässe fördern die Zusammenarbeit und den Teamgeist.

Die Weita AG ist eine Tochter der international tätigen Bunzl plc. Unternehmensgruppe. Als Schweizer Handelsunternehmen mit einer breiten Palette an Verbrauchsgütern beliefert die Weita Gruppe Spitäler und Heime, Industrie, Gastronomie, Gewerbe, Verwaltungen und Grosshandel.

## DER KONTAKT

**Wir freuen uns auf die vollständigen Unterlagen mit einem aussagekräftigen Motivationsschreiben.**

WEITA AG, Natacha Pfrommer, Human Resources, Nordring 2, CH-4147 Aesch, npfrommer@weita.ch, Tel. +41 61 706 66 56, www.weita.ch

Wir bearbeiten ausschliesslich Direktbewerbungen.