

Unter neuer Führung die Zentralschweiz für moderne Holzprodukte gewinnen

Die exklusiven Terrassenböden aus einheimischer Lärche, edlem Watrawood oder ökologischem Lärchenholz sind nur ein Beispiel aus dem umfangreichen Holzwerkstoff-Sortiment, das Ihr neuer Arbeitgeber seiner anspruchsvollen Kundschaft offeriert. Die Holzwerkstoffe Reiden AG gehört zur Woodpecker Holding, die seit über 80 Jahren erfolgreich im Holzhandel tätig ist. Zur Produktpalette gehören nebst Böden auch Türen, Platten und Dämmstoffe sowie eine breite Auswahl an Klotzbrettern. Markenzeichen des Unternehmens sind die rasche Produktverfügbarkeit ab Lager, die einladende Wohnbau-Ausstellung Expo Legno sowie die kompetente Kundenberatung. Die HWS Reiden startet unter neuer Führung optimistisch in die Zukunft und möchte sich durch eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit verstärken:

 **Banag**
Bodenbeläge

 **Holzwerkstoffe**
Reiden AG

www.hws-reiden.ch

Engagiertes Team in Aufbruchstimmung freut sich auf Sie: Verkaufsberater im Aussendienst

Ihre Aufgabe

Mit der Integration des renommierten Fussboden-spezialisten «Banag Bodenbeläge» und dem Wechsel an der Unternehmensspitze sind die Voraussetzungen für ein dynamisches Wachstum der HWS Reiden geschaffen. Unter diesen Vorzeichen betreuen Sie von Ihrem Wohnort aus die Zentralschweiz und gewinnen diese sukzessive für moderne Holzwerkstoffe. Ihre Ansprechpartner sind in erster Linie Fachpersonen aus Möbel-/Innenausbau, Holzbau und Industrie. Sie bauen Kontakte auf, beraten Ihre Kunden vor Ort und in der Ausstellung und pflegen langfristige Beziehungen.

Ihr Profil

Freude am Umfeld Holzwerkstoffe sowie eine gesunde Portion Beharrlichkeit und Erfolgsstreben beschreiben Ihr Profil. Im Idealfall haben Sie eine technische oder handwerkliche Berufslehre absolviert, vorzugsweise in der Holzbranche. Bei technischem Verständnis und Flair für Innenausbau wären auch eine kaufmännische Ausbildung oder ein Quereinstieg denkbar. Sie trauen sich zu, Ihre Region sowie das Kundenpotenzial zu analysieren, Ihre Arbeit weitgehend selbstständig zu planen und potenzielle Interessenten auf sympathische Weise anzusprechen und zu überzeugen.

Ihre Perspektive

Der frische Wind, der durch das Firmengebäude und die attraktive Ausstellung Expo Legno weht, wird Sie in Ihrer täglichen Zusammenarbeit ebenso unterstützen wie das kollegiale Team. Sie erhalten mit der Zentralschweiz ein Arbeitsgebiet, das über unbegrenztes Potenzial verfügt und förmlich auf Sie wartet. Nutzen Sie Freiraum und Selbstständigkeit und prägen Sie Erfolg und Wachstum eines ambitionierten KMUs aktiv mit. Für die Reisetätigkeit steht Ihnen ein Geschäftsauto zur Verfügung, das Sie auch privat nutzen können. **Wir freuen uns darauf, Sie bald kennen zu lernen!**

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung mit dem Vermerk 737.12 an: Di Santo & Partner GmbH, Clarastrasse 2, CH-4058 Basel. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Mario Di Santo jederzeit gerne zur Verfügung. Telefon: +41 61 261 25 92 | E-Mail: disanto@disanto.ch

DI SANTO & PARTNER

Unternehmensberatung

Personal ■ Suche ■ Auswahl ■ Entwicklung www.disanto.ch