



KEY ACCOUNT MANAGER REGION OST-/SÜDOSTSCHWEIZ



Die Welt verantwortungsvoll mitgestalten!

Herausforderung

Die Sto AG ist Technologieführerin in der Wärmedämmung. Seit 50 Jahren eine Symbiose aus Innovation, Ästhetik und Nachhaltigkeit. In dieser strategisch wichtigen Verkaufsfunktion betreuen Sie Investoren, Bauherren und Architekten – die aktive Marktbearbeitung und persönliche Beratung garantieren Vertrauen und nachhaltige Beziehungen. Sie begleiten Projekte von der frühen Planungsphase bis zur Übergabe an die Verkaufsberater. Durch die Nähe zu den Anspruchsgruppen positionieren Sie die Produkte von Sto erfolgreich bei den Zielgruppen – Sie schaffen das Fundament für nachhaltiges Wachstum. Mit Engagement, Verbindlichkeit und Beharrlichkeit erreichen Sie die ambitionierten Ziele und können das vorhandene Marktpotenzial gezielt ausschöpfen – Ihre Persönlichkeit ist absolut erfolgsentscheidend. Mit Affinität zum Bau bzw. zur Architektur und hoher Professionalität sind Sie glaubwürdig und überzeugend – Erfolg impliziert eine kompromisslose Kundenorientierung.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung im PDF-Format mit dem **Vermerk 10.261045** an **bewerbungen@xeloba.ch**. Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter **+41 31 839 04 04**. Wir sichern Ihnen Professionalität und absolute Diskretion zu.

Arbeitsort

Ost-/Südostschweiz

www.stoag.ch

