



Jahresausklang 2012

Dezember 2012

AUSGABE 32



Sehr geehrte Damen und Herren

Wir nähern uns in grossen Schritten dem Jahresende. Nicht nur der (noch) vorhandene Schnee erinnert uns daran. Es ist oftmals die freundliche Stimmung der Menschen, welche uns positiv beeinflusst. Obwohl teilweise schon recht hektisch die letzten Weihnachtsgeschenke gekauft werden, sollten wir uns in einer vorweihnachtlichen Laune befinden.

Es ist an der Zeit, die Ergebnisse des Geschäftsjahres ein letztes Mal zu resümieren und die richtigen Schlüsse für das neue Jahr 2013 daraus zu ziehen.

Sind Sie schon soweit? Wenn nicht, dann bleibt Ihnen nicht mehr viel Zeit.

Auch wir wollen uns weiter steigern und nehmen uns für 2013 folgenden Leitsatz als Schlüssel zum Erfolg zu Hilfe:

„Plan your work and work at your plan!“

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien heute schon ein frohes und besinnliches Weihnachtsfest. Geniessen Sie einige Tage der Erholung bis Sie mit unseren besten Glückwünschen bei bester Gesundheit in ein neues und erfolgreiches 2013 rutschen.

Ihr Team von p4p consulting

Öffnen Sie bei nicht korrekter Darstellung unseren Newsletter im PDF Format unter http://www.p4p-consulting.ch/webcms/tl_files/p4p/pdf/Newsletter32.pdf

Wir stellen vor

Erfolgreiche Kunden
Groupe SEB - Schweiz, Deutschland, Oesterreich - www.groupeseb.com



Lebensqualität durch Design und technische Kompetenz

Die Groupe SEB (www.groupeseb.com) ist mit weltweit mehr als 25'000 Mitarbeitenden führender Hersteller für Haushalt- und Elektrogeräte. Premium Marken bilden ein Topsortiment für eine erfolgreiche Wachstumsstrategie. Um die gute Marktposition in Österreich weiter auszubauen, suchen wir innerhalb einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine ambitionierte Fachkraft.

Mit Eigenverantwortung im Außendienst zum Erfolg

Gebietsleiter/in

Verkaufsgebiet Steiermark/Kärnten

Ihre Herausforderung

Durch Beratungen sowie Verhandlungen im Fachmarkt- und Facheinzelhandel realisieren Sie die vorgegebenen Absatz- und Umsatzziele. Sie betreuen systematisch Ihre Geschäfts- und Ansprechpartner. Der Erfolg Ihrer Beratung basiert auf unternehmerischer und lösungsorientierter Denkhaltung. Zudem begleiten Sie die Einführung neuer Produkte und setzen die Sortimentsausrichtung durch. Mit Ihren kreativen Ideen sichern Sie die nachhaltige Entwicklung Ihres Verkaufsbezirks. Sie planen und lancieren absatzfördernde Maßnahmen.

Ihre Kompetenzen und Erfahrungen

Sie besitzen eine solide Berufsausbildung und/oder abgeschlossene Hochschulbildung mit Fachrichtung Wirtschaft/Vertrieb/Marketing. Neben einem hohen Maß an Eigenmotivation verfügen Sie über ein sehr gutes Fingerspitzengefühl, um mit externen Gesprächspartnern tragfähige Lösungen zu erzielen. Erste erfolgreiche Erfahrungen im Außendienst (vorzugsweise im Konsumgüterbereich) bilden die Basis für diese Aufgabe mit hoher Kundenorientierung. Sie besitzen Ausdauer und Leistungsbereitschaft, um konstant Ihr Absatzgebiet weiter zu entwickeln. **Ihr Wohnort liegt mit Vorteil im Verkaufsgebiet Steiermark/Kärnten.**

Unsere Leistungen

Verantwortung für ein eigenes Absatzgebiet. Eine spannende Aufgabe für Kandidaten mit Interesse an einem professionellen Nachwuchsförderprogramm in einem internationalen Konzern. Für diese Position bieten wir Ihnen je nach konkreter Qualifikation neben Ihrem Fixgehalt zusätzlich auch einen leistungsorientierten Provisionsplan sowie einen Firmenwagen, der auch privat genutzt werden kann. Je nach Eignung und Potenzial öffnen sich Ihnen Perspektiven im Marketing oder im Key Account Management. In der Groupe SEB stehen Menschen im Zentrum – bringen Sie sich ein und tragen Sie zum Erfolg des Unternehmens bei. Wir belohnen Ihren Erfolgswillen und Ihren Einsatz.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an info@p4p consulting.ch mit dem Vermerk AT-1210-502.

KRUPS

Moulinex

Rowenta

Tefal



Bei diesem Inserat handelt es sich um ein aktuelles Mandat.

Ausblick

2013 werden wir weitere Neuerungen bei uns einführen und freuen uns heute schon, Ihnen in den nächsten zwei Monaten mehr darüber berichten zu können.

Wir danken Ihnen, für Ihre Leserschaft und freuen uns Sie auch 2013 bei uns willkommen zu heissen.

Sie wollen nicht solange warten?

Rufen Sie uns an **+41 (0)44 808 78 78**

oder senden Sie uns ein Email: info@p4p consulting.ch.

Abmelden

Wünschen Sie in Zukunft keine weiteren Newsletter?

Klicken Sie den Link newsletter@p4p consulting.ch

„Vermerk - bitte keine Newsletter mehr“ um den Dienst abzumelden.

Archiv Newsletter

<http://www.p4p consulting.ch/webcms/index.php/p4p-news.html>