



Aussendienstmitarbeiter/in Baustoffe (B2B) (100% / auch Teilzeit möglich)

Arbeitsort: gesamte Schweiz

Eintritt: 01. März 2026

Anstellung: leistungsbasiert (Leistungslohn, ohne Fixlohn)

Über die Verdana AG

Die Verdana AG ist ein dynamisch wachsendes Schweizer Handels- und Vertriebsunternehmen, spezialisiert auf hochwertige Baustoffe und komplette Systemlösungen im Dach- und Fassadenbereich. Wir vertreten exklusive Marken und bieten ein sorgfältig ausgewähltes Sortiment aus Ziegeln, Dämmstoffen, Backsteinen, Walzzink-Produkten sowie ergänzenden Komponenten, die für den Bau oder die Sanierung eines hochwertigen, langlebigen Dachaufbaus benötigt werden.

Unser Ansatz ist ganzheitlich: Wir liefern nicht nur einzelne Produkte, sondern komplette Dachsysteme. Von der Unterkonstruktion über die Dämmung bis hin zur äusseren Deckung. Dadurch ermöglichen wir unseren Kunden, Architekten und Handwerkern technisch abgestimmte Lösungen aus einer Hand zu beziehen.

Mit fundiertem Fachwissen, partnerschaftlicher Beratung und hoher Abschlussstärke begleiten wir Projekte über alle Phasen hinweg, von der ersten Bedarfs-ermittlung über 3D-Modellierung von Gebäuden bis zur erfolgreichen Umsetzung auf der Baustelle. Exzellenter Service, kurze Entscheidungswege und die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Produktportfolios sind Teil unserer DNA und machen die Verdana AG zu einem zuverlässigen Partner für anspruchsvolle Bauvorhaben in der ganzen Schweiz.



Ihr Verantwortungs- und Tätigkeitsbereich

Als Verkäufer/in in unserem Team übernehmen Sie eine zentrale Rolle im Ausbau des Schweizer Marktes. Sie arbeiten vollständig selbständig, organisieren Ihre Woche eigenverantwortlich und sind für die gesamte Betreuung Ihrer Kunden verantwortlich.

Ihre Hauptaufgaben:

- Aktive Akquisition von Neukunden (Architekten, Dachdecker, GU, Bauherren)
- Aufbau und Pflege eines eigenen Kundenportfolios
- Beratung zu unseren Baustoffsystemen und technischen Lösungen
- Präsentation unserer Produkte direkt beim Kunden oder im Showroom
- Angebotserstellung in Zusammenarbeit mit unserem Innendienst
- Begleitung der Projekte von der Anfrage bis zum Abschluss
- Teilnahme an Bauterminen, Besichtigungen und Messen
- Kontinuierlicher Aufbau von Markt- und Produktwissen

Ihr Profil

Sie sind hungrig, unternehmerisch und möchten für Ihre Leistung bezahlt werden. Anstatt nach einem fixen Lohn zu suchen, motiviert Sie ein Modell, bei dem Sie Ihre Einkünfte selbst bestimmen, gerne selbständig arbeiten und Verantwortung übernehmen.

Was Sie mitbringen sollten:

- Erfahrung im Vertrieb – idealerweise im Bau- oder Immobilienbereich (Quereinsteiger mit starker Abschlussorientierung sind willkommen)
- Handwerker mit Verkaufspotenzial sind sehr erwünscht:
Besonders willkommen sind Personen aus dem Bauhaupt- oder Baunebengewerbe – z. B. Dachdecker, Zimmerleute, Spengler, Fassadenbauer, Maurer oder Bauleiter – welche den nächsten Schritt machen und in den Verkauf wechseln möchten. Wir unterstützen Sie beim Einstieg mit Fachschulungen und begleiten Sie in der Aufbauphase.
- Freude an aktiver Akquise, Beratung und direktem Kundenkontakt
- Selbständige, organisierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Seriöses Auftreten und starke Kommunikationsfähigkeit
- Hohe Eigenmotivation, Belastbarkeit und Durchhaltewille
- Führerausweis Kat. B (eigenes Fahrzeug von Vorteil)



Was wir bieten

- Kein Fixlohn – dafür eines der attraktivsten Leistungsmodelle der Branche
- Überdurchschnittliche Einkommensperspektive: Je mehr Sie leisten, desto mehr verdienen Sie
- Faire, transparente Provisionsstruktur auf allen eigenen Projekten
- Exklusive Produktvertretungen mit hohem Nachfragepotenzial
- Technische Schulungen und Begleitung beim Einstieg
- Moderne Marketingunterlagen, Produktvideos & Präsentationen
- Sehr grosse unternehmerische Freiheit und flexible Zeiteinteilung
- Langfristige Zusammenarbeit mit Perspektive zum Teamlead

Vergütungsmodell

Unser Vergütungsmodell richtet sich an Verkäuferpersönlichkeiten, die ihre Erfolge aktiv gestalten möchten und ein einkommensstarkes, leistungsorientiertes Modell bevorzugen.

- Keine Fixkosten für die Firma = überdurchschnittliche Provision für Sie
- Transparente Abrechnung
- Sehr hohe Margenprodukte → hohe Einkommenschancen

Ihre Chance

Bei der Verdana AG bauen Sie sich ein eigenes Vertriebsgebiet auf und werden Teil eines Unternehmens, das echtes Unternehmertum fördert.

Wenn Sie Vertrieb im Blut haben, gerne selbständig arbeiten und Ihre Zukunft eigenverantwortlich gestalten wollen, passen Sie perfekt zu uns.

Bewerbung

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen an:

jobs@verdana-ag.ch

Betreff: Bewerbung Verkäufer/in Baustoffe

- CV
- kurzes Motivationsschreiben
- relevante Referenzen

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen.