



Die Automobilindustrie erlebt gerade eine spannende und wegweisende Veränderung – eine wunderbare Gelegenheit, jetzt bei Ford einzusteigen und Teil dieser aufregenden Zukunft zu werden. Bringen Sie die Mobilität von morgen auf die Strasse! Als

Zonenleiter/in Verkauf (w/m/d)

per 01. Mai oder nach Vereinbarung

Ihre Mission: Performance. Partnerschaft. Profitabilität.

Sie übernehmen die unternehmerische Verantwortung für Ihre Region (Bern, Basel, Luzern, Solothurn etc.) und sind das zentrale Bindeglied zwischen Ford und unserem Händlernetz. In Ihrer Zone steuern Sie Absatz, Marktanteil und Profitabilität im Personenwagen- und Nutzfahrzeuggeschäft und entwickeln unsere Partner gezielt weiter. Dabei treiben Sie Marketing- und Vertriebsinitiativen konsequent in den Markt, optimieren Lagerstruktur und Produktmix und sichern die Zielerreichung durch eine datenbasierte Steuerung sowie ein strukturiertes Business Planning & Controlling. Sie agieren lösungsorientiert im operativen Alltag und stellen sicher, dass strategische Vorgaben in messbare Ergebnisse übersetzt werden.

Kurz gesagt: Sie tragen die Verantwortung für die Performance Ihrer Region.

Ihr Profil – Verkaufstalent mit strategischem Weitblick

- **Automotive im Blut:** Sie bringen mindestens 8 Jahre Erfahrung aus der Automobilbranche mit und wissen, wie der Markt tickt.
- **Strategisches Mindset:** Ihr Uni/FH-Abschluss oder Grundausbildung mit entsprechender Weiterbildung im Bereich Verkauf, ist die Basis für Ihr strukturiertes und strategisches Handeln.
- **Kommunikationsstark:** Sicheres Auftreten gegenüber Unternehmern und Geschäftsführern. Deutsch, Französisch und Englisch verhandlungssicher.
- **Persönlichkeit:** Sie sind souverän, analytisch, belastbar und bewahren auch im „Stop-and-Go“ des Alltags stets den Überblick. Sie challengen konstruktiv – und gewinnen Menschen durch Klarheit und Verbindlichkeit.

Warum Ford? Unser „Fuel“ für dich

Bei Ford erwartet dich nicht nur eine spannende Aufgabe, sondern ein Umfeld, das Leistung ermöglicht und Entwicklung fördert:

- Flexible Arbeitszeitgestaltung
- Attraktives Elektrofahrzeug als Bestandteil deines Gesamtpaketes
- Überdurchschnittliche Sozialleistungen (Pensionskasse, KTG, UVG, MSE, VSE etc.)
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit mindestens 25 Tagen Ferien, diversen Zulagen sowie einem bezahlten Gesundheitscheck
- Vorteilhafte Konditionen beim Fahrzeugkauf oder Leasing
- Ein dynamisches Team, das den Wandel der Mobilität aktiv mitgestaltet und vorantreibt

Haben Sie Benzin – oder besser noch Strom – im Blut?

Dann sind Sie genau die Persönlichkeit, die wir suchen.

Senden Sie uns bitte Ihren CV und die letzten Zeugnisse der vergangenen 8 Jahre, unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an: HRSwiss@ford.com. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!