



SALES MANAGER/IN 100 %

Seit über 15 Jahren entwickeln und fertigen wir als führender Expert-Anbieter kundenspezifische Displays und Displayssysteme für das industrielle Umfeld. Jede unserer Lösungen ist massgeschneidert und genau auf die Anwendung und Bedürfnisse des Kunden abgestimmt. Unser langjähriges Team arbeitet eng zusammen und begeistert mit seinen innovativen Ideen Kunden in ganz Europa. Vielleicht gehören auch Sie schon bald dazu?

Sie sind eine engagierte und verantwortungsbewusste Person und im Verkauf fühlen Sie sich zu Hause? Mit Ihrem Wissen und der Flexibilität können Sie Kunden zur besten Zufriedenheit beraten und finden stets die optimale Lösung? Dann lesen Sie weiter und überzeugen sich selbst von dem spannenden und vielseitigen Stellenangebot.

Für unsere Verkaufsabteilung suchen wir Sie, einen **ambitionierten und teamorientierten Sales Manager**.

Ihre Herausforderung und Ihr Wirkungsfeld

- Verantwortlich für die Gewinnung von Neukunden sowie Ausbau und Weiterentwicklung des bestehenden Kundenportfolios im Verkaufsgebiet DACH
- Planung und Durchführung von Kunden- und Interessentenbesuchen
- Angebote zusammen mit den Technik-Experten ausarbeiten und verfolgen, inkl. Vor- und Nachkalkulationen
- Entwicklung individueller Verkaufsstrategien in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Projektverantwortung für die gesamte Kunden-Projektdauer (Lebenszyklus 6-10 Jahre)
- Preis- und Vertragsverhandlungen führen
- Herstellerangebote einholen und bewerten
- Mark- und Wettbewerbsanalysen erstellen
- Betreuung und Mithilfe von Messe- und Marketingauftritten

Ihre Persönlichkeit und Background

- Elektronische Grundausbildung, technisches Studium oder betriebswirtschaftliche Ausbildung mit Affinität zu technischen Produkten
- Weiterbildung auf Stufe HF oder ähnlich im Bereich Verkauf/Marketing
- Berufserfahrung mindestens 3 Jahre als Sales Manager mit Aussendienst
- Gute Berufserfahrung als Projektmanager im Bereich Verkauf
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Kundenorientiertes, verantwortungsbewusstes und kreatives Denken
- Souveränes, überzeugendes und sauberes Auftreten
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse (SAP von Vorteil)
- Reisebereitschaft in der DACH-Region (ca. 30-40%)

Ihre Benefits

- Innovative Firma mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zur hybriden Arbeitsform
- Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten
- Geschäftsfahrzeug und Geschäftstelefon
- 5 Wochen Ferien und zusätzliche Brückentage
- Attraktive Sozialversicherungen

Zögern Sie nicht und stellen Sie noch heute online Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen zu. Bewerbungen per Post bearbeiten wir auch, werden aber aus administrativen Gründen jedoch nicht retourniert.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an:

Work Selection AG, Herr Andreas Zraggen,
Schöngrund 31, 6343 Rotkreuz, +41 41 203 33 50
a.zraggen@workselection.com