Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Küssnacht (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Technischer Vertriebsspezialist Schweiz (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Verantwortung für die Produkte im Bereich Sicherheits- und Verbindungstechnik in der Schweiz, inklusive Kundenberatung und aktiver Marktentwicklung
- Technische Anlaufstelle für Kunden bei Beratung, Auslegung und Dimensionierung der Lösungen
- Unterstützung des Vertriebs bei Kundenprojekten mit technischem Know-how für präzise Kostenkalkulationen und Angebote
- Vertretung des Unternehmens auf Messen, Ausstellungen und in Normengremien sowie Beobachtung von Markttrends
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb und Produktentwicklung bei öffentlichen Ausschreibungen
- Aktive Mitwirkung an der Weiterentwicklung der Produktstrategie für die Schweiz
- Sicherstellung einer hohen Datenqualität durch sorgfältige Pflege von Stammdaten im ERP-System (SAP)
- Übernahme von Verantwortung im operativen Tagesgeschäft als Stellvertretung im Vertrieb bei Angeboten, Aufträgen, Reparaturaufträgen und Retouren

Was Sie ausmacht:
- Technische Grundausbildung im Bereich Elektrotechnik oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Sicherer Umgang mit Microsoft 365, idealerweise bereits Erfahrung mit SAP
- Klare, professionelle Kommunikation auf Augenhöhe mit Kunden, Vertriebspartnern und internen Fachstellen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Selbstständige, flexible und lösungsorientierte Arbeitsweise, auch bei komplexen Fragestellungen
- Kunden- und teamorientiertes Denken und Handeln
- Reisebereitschaft und Führerschein Kategorie B

Was diese Stelle ausmacht:
- 25-30 Ferientage
- Beteiligung am Fitnesscenter
- Flexible Arbeitszeiten
- Gratisparkplatz
- Home Office
- Interne Sprachkurse