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:
Oftringen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Sales Engineer Pumpen (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Technischer und kaufmännischer Ansprechpartner für Kunden bei Fragestellungen rund um Pumpen, Systeme, Standardprodukte und Ersatzteile im Bereich Industrie und Chemie
- Technisches Engineering und Applikationsauslegung von Pumpenlösungen gemäss Kundenspezifikation mittels interner Auslegungs- und Engineering-Tools
- Beratung, Angebotserstellung und Abwicklung von Standardprodukten, Lagerware sowie Ersatzteilen für Reparaturen, Umbauten und Modernisierungen
- Erstellung, aktive Angebotsverfolgung und Verhandlung von Angeboten sowie Auftragsabwicklung im SAP inkl. Klärung aller technischen und kaufmännischen Details
- Erarbeitung von kundenspezifischen Sonder- und Systemlösungen in enger Zusammenarbeit mit Lieferwerken, Engineering sowie Service
- Projekt- und Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Teilnahme an Kundenterminen, Projekt- und Lösungsbesprechungen sowie ggf. an Fachmessen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen wie Vertrieb, Service, Engineering und Werken

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossene technische Ausbildung (Techniker HF, Ingenieur FH/ETH oder vergleichbar)
- Erfahrung in der Pumpenbranche sowie in der technischen Auslegung von Pumpen von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Teamgeist und Flexibilität
- Sehr gutes technisches Verständnis kombiniert mit Verkaufs- und Kundenorientierung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Office, SAP-Erfahrung wünschenswert
- Hohes Mass an Eigeninitiative, Zuverlässigkeit und Bereitschaft zur kontinuierlichen fachlichen Weiterentwicklung

Was diese Stelle ausmacht:
- Spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit mit einem breiten, hochwertigen Produktportfolio
- Eigenständiges und flexibles Arbeiten in einem dynamischen, marktorientierten Umfeld
- Raum für eigene Ideen und aktive Mitgestaltung
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Mitarbeit in einem jungen, engagierten und agilen Vertriebsteam
- Gleitzeitmodell und bis zu zwei Tage Home-Office pro Woche
- 5 Wochen Ferien
- Strukturierte Einarbeitung sowie gezielte Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten