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:
Canton de Berne (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Regional Technical Sales Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Vertrieb von aseptischen Ventil-Lösungen bei internationalen Direkt- oder Firmenkunden
- Business-Development-Aufgaben in einer spezifischen Region sowie Aufbau und Unterstützung der Länderorganisationen, Definieren und Nachverfolgen von Initiativen zum weiteren Geschäftsausbau
- Konzipierung von Ventilbaugruppen und kompletten Ventilsystemen anhand von Kundenanforderungen und internen Standards sowie deren Durchführung als Projektleiter
- Erstellen von Verfahrensbeschreibungen, Projektvor- und Nachkalkulationen
- Interne und externe Koordination von Kundenaufträgen
- Nutzung und Aktualisierung der Vertriebs-Tools (CRM-System, Opportunity-Listen etc.)
- Unterstützung des Vertriebsinnendienstes und der Serviceabteilung bei prozesstechnischen Fragestellungen
- Mitorganisation und Durchführung interner wie externer Trainings für aseptische Komponenten

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossene technische Berufslehre oder vergleichbare Qualifikation
- Abgeschlossenes Studium FH, HF oder vergleichbare Weiterbildung von Vorteil
- Mindestens 2 Jahre Verkaufserfahrung im internationalen B2B-Geschäft von technischen Gütern
- Berufserfahrung in der Prozessindustrie von Vorteil
- Sehr gute MS-Office- und vorzugsweise SAP-Kenntnisse
- Technisches Verständnis sowie lösungsorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Starker Kundenfokus, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, Teamfähigkeit und Eigeninitiative
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Führerausweis PKW
- Reisebereitschaft von ca. 30 %

Was diese Stelle ausmacht:
- Zahlreiche individuelle Benefits