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

Jobbeschreibung:
Technischer Verkäufer / Key Account Manager Verpackungslösungen (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Akquisition neuer Produkte, Baugruppen und Dienstleistungen bei bestehenden und neuen Kunden von der Produkteidee bis zur Kundenbestellung
- Leitung ausgewählter Projekte von der Akquisition bis zur erfolgreichen Erstbemusterung
- Technische Beratung bei Entwicklung und Projekten intern und extern
- Regelmässige Kontakte zu bestehenden und potenziellen Kunden, um deren Bedürfnisse rechtzeitig zu erkennen
- Präsentation und Teilnahme an Fachmessen

Was Sie ausmacht:
- Technische Grundausbildung
- Flair zum erfolgreichen Verkaufen von erklärungsbedürftigen Produkten
- Freundliches Auftreten, aktive Kommunikation und gutes Verhandlungsgeschick
- Hohes Mass an Eigeninitiative, Durchsetzungsvermögen, Verantwortungsbewusstsein sowie eine sympathische, unkomplizierte Persönlichkeit und Macher-Mentalität
- Analytisches Denkvermögen in Kombination mit betriebswirtschaftlichen Kenntnissen

Was diese Stelle ausmacht:
- Wichtige Schnittstelle zwischen Geschäftspartnern und Unternehmen mit aktiver Mitgestaltung der gemeinsamen Zukunft
- Spannendes, abwechslungsreiches Arbeitsumfeld mit viel Eigenverantwortung
- Kleines, aufgestelltes Team eines international tätigen Unternehmens