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

Jobbeschreibung:
Sales Manager Switzerland (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aktive Betreuung und Weiterentwicklung des Kundennetzwerks in der DACH-Region
- Vertrieb von Beschichtungslösungen bei uns
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Beratung von Kunden zu technischen Beschichtungslösungen
- Angebots- und Vertragsgestaltung sowie Verhandlung von Konditionen
- Enge Zusammenarbeit mit Anwendungstechnik, Produktion und internationalen Kolleginnen und Kollegen zur Entwicklung kundenspezifischer Lösungen und erfolgreichen Umsetzung von Projekten

Was Sie ausmacht:
- Fundierte Erfahrung im technischen Vertrieb oder Key Account Management, idealerweise in der Beschichtungs-, Werkzeug- oder Metallbearbeitungsbranche
- Fähigkeit, langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen und Umsatzpotenziale zu entwickeln
- Gutes Verständnis industrieller Fertigungsprozesse, vorzugsweise Zerspanung, Umformung oder Oberflächentechnik
- Bereitschaft, sich in PVD-, PACVD- und CVD-Technologien einzuarbeiten und technische Lösungen verständlich zu vermitteln
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie sicheres Auftreten gegenüber Kunden auf unterschiedlichen Hierarchieebenen
- Stärke in Verhandlung und Abschlussorientierung
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise mit Fähigkeit zur Priorisierung von Vertriebschancen
- Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region

Was diese Stelle ausmacht:
- Technologisch anspruchsvolles Arbeitsumfeld
- Internationale Entwicklungsmöglichkeiten
- Hybride Arbeitsgestaltung mit Möglichkeit zu teilweisem Homeoffice