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

Jobbeschreibung:
Sales Engineer Low Pressure & Blower Solutions (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Entwicklung des Schweizer Niederdruckmarkts durch direkte Kundenbearbeitung sowie gezielten Ausbau des Netzwerks zu OEMs und internationalen Key Accounts und nachhaltige Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Identifikation und Gewinnung neuer Kunden und Projekte in Anwendungen wie Fermentation, Belebungs- und Belüftungsprozessen, pneumatischer Förderung, Air-Knife- und Ausblasprozessen sowie Abwasseraufbereitung
- Technische und kommerzielle Beratung von Kunden in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, in Brauereien, der kommunalen und industriellen Abwasseraufbereitung, der Zementindustrie sowie der chemischen und pharmazeutischen Industrie
- Analyse von Kundenbedürfnissen sowie Entwicklung passender Niederdrucklösungen und Erstellung technisch und wirtschaftlich überzeugender Angebote und Projektkalkulationen
- Steuerung des gesamten Verkaufsprozesses von der Lead Generation über die Opportunity-Entwicklung und Verhandlung bis zum erfolgreichen Verkaufsabschluss und zur Übergabe an den Kunden
- Beobachtung von Markt-, Wettbewerbs- und Applikationstrends sowie Ableitung konkreter Massnahmen zur Pipeline- und Geschäftsentwicklung
- Enge Zusammenarbeit mit Service, Application Engineering, Marketing und internationalen Einheiten unseres Unternehmens zur Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit
- Umsetzung eines konsequenten Value-Selling-Ansatzes und überzeugende Argumentation des Mehrwerts der Lösungen hinsichtlich Energieeffizienz, Zuverlässigkeit, Produktivität und Total Cost of Ownership

Was Sie ausmacht:
- Technische Ausbildung auf Stufe HF/FH oder abgeschlossenes Ingenieurstudium (z.B. Maschinenbau, Verfahrenstechnik oder Elektrotechnik)
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern oder industriellen Systemlösungen
- Mehrjährige Erfahrung mit Niederdruck-Anwendungen, Gebläsen oder Kompressoren zwingend erforderlich, fundierte Kenntnisse verfahrenstechnischer Prozesse von Vorteil
- Etabliertes Netzwerk in relevanten Schweizer Industrien von Vorteil
- Nachweisbare Stärke in der Neukundenakquise und Freude an der langfristigen Entwicklung bestehender Kunden, OEMs und Key Accounts
- Ausgeprägtes technisches Verständnis, verbunden mit kaufmännischem Denken, Verhandlungsgeschick und konsequenter Abschlussorientierung

- Selbständige, strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise sowie hohe Reisebereitschaft innerhalb der gesamten Schweiz
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen sowie überzeugende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten

Was diese Stelle ausmacht:

- Unternehmerische Vertriebsfunktion mit grossem Gestaltungsspielraum und Verantwortung für den gesamten Schweizer Markt
- Sehr gute Sozialleistungen
- Eigenes Firmenfahrzeug
- Attraktives Spesenreglement
- Offene Feedback- und Du-Kultur
- Selbständiges und flexibles Arbeiten mit Möglichkeit zur Teilzeitarbeit
- Lokale und internationale Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Kostenlose Online-Schulungen und Sprachkurse