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

Jobbeschreibung:
Sales Engineer – Key Account Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Betreuung der Kunden und Key Accounts in der Region Schweiz Mitte und West mit selbständiger Planung der Besuche
- Analyse der Kundenbedürfnisse und Entwicklung passender Lösungskonzepte
- Führen von Verkaufsgesprächen, Präsentation von Produkten und Unterstützung der Kunden bei Produkt- und Systemauswahl
- Akquise neuer Kunden und deren Weiterentwicklung
- Erstellung von Angeboten selbständig oder in Kooperation mit dem Internal-Sales-Team sowie Verwaltung und Abschluss dieser
- Organisation von Produktdemos beim Kunden gemeinsam mit den Produktspezialisten
- Mitwirkung bei Lieferantengesprächen inklusive Kontakten ins Ausland
- Teilnahme an Fachmessen und gelegentliche Auslandsaufenthalte bei Lieferanten
- Enge Zusammenarbeit mit dem technischen Team und dem Internal-Sales-Team

Was Sie ausmacht:
- Technische Ausbildung und Begeisterung für Audio-/Video-Technik
- Erfahrung mit professionellen Audio-/Video-Systemen
- SAP-Kenntnisse von Vorteil, werden bei Bedarf vermittelt
- Fliessende Deutschkenntnisse, verhandlungssicheres Französisch und gute Englischkenntnisse
- Strukturierte, zuverlässige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Selbständige Arbeits- und Selbstorganisation
- Freundliches, professionelles und kundenorientiertes Auftreten

Was diese Stelle ausmacht:
- Abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Aufgabe
- Kleines, dynamisches Team mit viel Herzblut für Technik
- Sorgfältige Einarbeitung und laufende interne Schulungen
- Firmenfahrzeug zur Mobilität
- Attraktives Salär, 5 Wochen Ferien und gute Sozialleistungen