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

Jobbeschreibung:
Sales Switzerland / Technical Sales Engineer (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aktive Akquise von Neukunden in der Schweiz und in Liechtenstein
- Identifikation von Marktpotenzialen und neuen Geschäftsmöglichkeiten
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien
- Durchführung von Bedarfsanalysen und Lösungspräsentationen
- Verhandlung von Angeboten und Verträgen
- Betreuung und Ausbau bestehender Schlüsselkunden
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Erkennen von Cross- und Upselling-Potenzialen
- Regelmäßige Kundenbesuche
- Begleitung komplexer Investitionsprojekte
- Inhouse-Koordination mit Vertriebsinnendienst, Applikationsteam und Serviceteam
- Unterstützung bei Maschinenabnahmen und Inbetriebnahmen
- Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit während des gesamten Verkaufsprozesses
- Analyse von Wettbewerb, Markt- und Branchentrends
- Dokumentation aller Aktivitäten im CRM-System (Salesforce)
- Erstellung von Forecasts und Verkaufsberichten
- Mitarbeit bei Messen, Kundenveranstaltungen und Marketingaktivitäten

Was Sie ausmacht:
- Ausgeprägte Hunter-Mentalität
- Hohe Eigenmotivation und Abschlussstärke
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- Strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Begeisterung für technische Lösungen
- Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region
- Technische oder kaufmännische Grundausbildung
- Weiterbildung im Verkauf, Marketing oder Betriebswirtschaft von Vorteil
- Langjährige Erfahrung im Maschinenbau, der Automatisierungstechnik oder industriellen Produktion
- Sicherer Umgang mit Salesforce
- Proaktive und regelmässige Kundenbesuche statt Abwarten auf Anfragen

- Aufbau belastbarer Netzwerke auf Entscheider-Ebene
- Verständnis der technischen Prozesse in der Draht- und Kabelkonfektion
- Datengetriebene Arbeitsweise und konsequente Nutzung des CRM als Verkaufswerkzeug
- Teamplayer-Mentalität mit Nutzung des DACH-Netzwerks
- Französischkenntnisse von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Neu erbauter Arbeitsort in Dierikon mit modernster Technik und Arbeitsmitteln
- Moderne Grossraumbüros mit inspirierenden Begegnungszonen und grosser Terrasse für Mitarbeiteranlässe
- Flexible Arbeitszeitmodelle und Home-Office
- Kostenfreie interne Englischkurse und Zugang zu attraktiven Lernplattformen
- Moderne Pausenräume
- Vergünstigtes Mittagessen in einem benachbarten Partnerrestaurant