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

Jobbeschreibung:
Program Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Zentrale Ansprechperson für den Strategic Account Manager und regelmässiger Austausch mit unserem grössten US-amerikanischen SEMI-OEM-Kunden
- Verstehen der Bedürfnisse, Erwartungen und Geschäftsziele unseres strategischen SEMI-OEM-Kunden sowie Pflege einer effektiven Kommunikation und Kundenbeziehung
- Entwicklung und Verwaltung von Projektplänen und Zeitplänen für mehrere parallele Projekte, Sicherstellung der termin-, budget- und umfanggerechten Umsetzung von Entwicklungs- und Verbesserungsprojekten
- Identifikation und Minderung von Risiken im Zusammenhang mit Kundenprojekten und Produktlieferungen sowie Erarbeitung von Notfallplänen
- Sicherstellung der Einhaltung von Qualitätsstandards und regulatorischen Anforderungen in Zusammenarbeit mit relevanten Stakeholdern
- Erstellung und Präsentation regelmässiger Statusberichte an das Management und den Kunden sowie Pflege umfassender Projekt- und Reportingdokumentation
- Durchführung von Marktanalysen, Bearbeitung von Kundenfeedback und Beobachtung technologischer Entwicklungen und Anwendungen
- Sammlung von Marktinformationen und periodische Berichterstattung an das Unternehmen
- Austausch mit dem internationalen Sales & Services Team und Zusammenarbeit mit lokalen Mitgliedern des Business-Unit-Teams zur Erarbeitung professioneller Kundenlösungen

Was Sie ausmacht:
- Masterabschluss in Physik, Maschinenbau oder Elektrotechnik
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Fähigkeit zum Beziehungsaufbau und exzellente Kommunikationsfähigkeiten im Kundenkontakt
- Einschlägige Vertriebserfahrung sowie Vakuumkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft
- Geschick in der Entwicklung von Strategien zur Verkaufsförderung
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb von SEMI-, Vakuum- oder Halbleiterfertigungsprodukten
- Vertieftes Verständnis der SEMI-Industrie von Vorteil
- Hohe Eigenmotivation, Kreativität, Eigenverantwortung und Ergebnisorientierung
- Positive Einstellung sowie ausgeprägte Überzeugungs- und Entscheidungsfähigkeit

Was diese Stelle ausmacht:

- Angenehmes Arbeitsumfeld mit kompetenten und freundlichen Kolleginnen und Kollegen, Teamgeist und positiver Einstellung
- Raum für mutige Ideen und kreative Zusammenarbeit
- Flexible Arbeitszeiten
- Attraktive Löhne, gute Sozialleistungen sowie Erfolgsbeteiligung
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Gemeinsames Feiern von Erfolgen
- Regelmässige Mitarbeiteranlässe wie Sommerfest, Skitag, Weihnachtsfeier und Teamevents