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

Jobbeschreibung:
Technical Sales Manager – Industrial Process Equipment (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Identifikation von Zielkunden, Erstkontakt und Generierung qualifizierter Opportunities
- Verständnis der Kundenprozesse, Rahmenbedingungen und Investitionsprioritäten, um den Mehrwert unseres Angebots herauszuarbeiten
- Aufbau von Beziehungen zu technischen Anwendern, Projektverantwortlichen, Entscheidungsträgern und Einkauf
- Koordination von Kundentests mit dem technischen Team, Abstimmung der Evaluationsziele und Sicherung des nächsten kommerziellen Schritts
- Übersetzung technischer Ergebnisse in ein klares Business Case und Erstellung von Angeboten mit den entsprechenden Kolleg:innen
- Führen von Verhandlungen und Abschluss von Aufträgen innerhalb vereinbarter kommerzieller Konditionen
- Weiterentwicklung bestehender Kunden sowie Identifikation weiterer Anwendungen, Produktionsstandorte und Empfehlungen
- Pflege einer verlässlichen Pipeline, realistischer Forecasts und klarer nächster Schritte im CRM
- Einbringen von Kunden- und Marktfeedback in Diskussionen über Anwendungen, Prioritäten und Verbesserungen des Vertriebsansatzes

Was Sie ausmacht:
- Aktuelle, nachweisliche Erfahrung im Verkauf von Industrieanlagen oder technisch anspruchsvollen Lösungen an industrielle Kunden
- Erfahrung im eigenständigen Aufbau von Opportunities bis zum Auftragsabschluss, mit nachvollziehbarem eigenem Beitrag
- Verständnis für komplexe Verkaufsprozesse mit mehreren Stakeholdern, technischen Evaluationen und Investitionsentscheidungen
- Fähigkeit, über lange Verkaufszyklen hinweg Momentum zu halten und zu erkennen, wann eine Opportunity keinen weiteren Aufwand rechtfertigt
- Technische Neugier und Gewandtheit im Austausch mit Ingenieur:innen und Produktionsteams über industrielle Prozesse
- Technische Ausbildung oder vergleichbare praktische Erfahrung von Vorteil
- Selbstständige, organisierte Arbeitsweise mit zuverlässiger Nachverfolgung von Zusagen sowie konstruktive Zusammenarbeit im Team
- Wohlfühlen in einem kleinen Unternehmen mit sich weiterentwickelnden Anwendungen und Vertriebspraktiken, Eigeninitiative und Ideenreichtum

- Erfahrung in Pharma, Chemie, Mineralien, Lebensmittelverarbeitung oder verwandten Industrieanlagen von Vorteil
- Geschäftsfähiges Englisch; Französisch, Deutsch oder weitere für die Zielmärkte relevante Sprachen von Vorteil
- Reisebereitschaft für Kundenbesuche

Was diese Stelle ausmacht:

- Direkte Verantwortung für die Geschäftsentwicklung mit engem Zugang zum technischen Team
- Sichtbarer Beitrag zum Unternehmenswachstum
- Hohes Mass an Autonomie, unterstützt durch regelmässiges Sales-Management und praxisnahes Coaching
- Enge Zusammenarbeit mit CEO und CTO sowie Unterstützung durch erfahrene Vertriebsprofis