

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:

Domat/Ems (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Leiter Verkauf Schweiz (m/w/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für die Vermarktung und den Verkauf von Hochleistungspolyamiden in der Schweiz
- Betreuung der Marktsegmente Industrie und Konsumgüter
- Erkennung neuer Marktchancen und Entwicklung konkreter Kundenprojekte
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und kontinuierliche Weiterentwicklung dieser
- Führung und Motivation eines Teams von Key Account Managern
- Sicherstellung der Mengen- und Umsatzziele gemeinsam mit dem Team
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Vermarktungsstrategien
- Beratung von Kunden bei technischen und erklärungsbedürftigen Produkten

Was Sie ausmacht:

- Idealerweise langjährige Erfahrung in der Kunststofftechnik und/oder im Maschinenbau
- Fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Führungserfahrung
- Erfahrung im Vertrieb und in der Vermarktung technischer B2B-Produkte
- Ausgeprägte Kundenorientierung und hohe Einsatzbereitschaft
- Kommunikative, begeisterungsfähige und ergebnisorientierte Persönlichkeit
- Verhandlungsgeschick und ausgeprägtes unternehmerisches Denken
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft von rund 30–40 %

Was diese Stelle ausmacht:

- Arbeiten inmitten schöner Natur- und Erholungsgebiete
- Spannende Aufgaben im internationalen Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen
- Viel Eigenverantwortung und attraktive Führungspositionen
- Marktgerechte Entlohnung, fortschrittliche Sozialleistungen und eigene Pensionskasse mit guten Leistungen
- Personalrestaurant und Gratisparkplätze