



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:

International Sales Manager, Technical Solutions (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Übernahme eines internationalen Verkaufsgebiets mit Betreuung bestehender Kunden und Erschliessung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender internationaler Kundenbeziehungen
- Aktive Neukundenakquisition und Aufbau neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Technische und kommerzielle Beratung rund um erklärungsbedürftige Produkte und Anwendungen
- Präsentation von Lösungen und Produkten direkt beim Kunden
- Zusammenarbeit mit Distributoren und internationalen Vertriebspartnern
- Identifikation neuer Marktpotenziale, Anwendungen und Kundensegmente
- Teilnahme an Fachmessen und Kundenveranstaltungen
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen
- Rückmeldung von Kunden-, Produkt- und Marktanforderungen an interne Ansprechpartner
- Strukturierte Pflege der Kunden- und Verkaufsaktivitäten im CRM

Was Sie ausmacht:

- Mehrere Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb technischer oder chemienaher Produkte
- Erfahrung aus Bereichen wie Chemie, Klebstoffe, Beschichtungen, Polymere, Composite-Werkstoffe, Automotive-Zulieferindustrie oder anderen erklärungsbedürftigen industriellen Produkten von Vorteil
- Naturwissenschaftlicher Hintergrund nicht zwingend erforderlich, jedoch Verständnis technischer Zusammenhänge
- Erfahrung im internationalen Verkauf und in der aktiven Geschäftsentwicklung
- Freude an Akquisition und persönlichem Kundenkontakt
- Überzeugendes Auftreten und gute Verhandlungsfähigkeiten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe internationale Reisebereitschaft (bis zu 80 %)
- Selbstständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Unternehmerisches Denken und Freude daran, Märkte aktiv mitzugestalten
- Weitere Sprachkenntnisse, insbesondere aus Zentral- oder Osteuropa, von Vorteil
- Wohnhaft idealerweise im Grossraum Zürich, Zürcher Unterland, Baden, Winterthur/Frauenfeld oder angrenzenden Regionen

Was diese Stelle ausmacht:

- Eigenständige internationale Sales-Funktion in einem erfolgreichen Schweizer Industrieunternehmen

- Kurze Entscheidungswege und technisch hochwertige Produkte
- Viel Gestaltungsspielraum und direkter Kundenkontakt
- Attraktive Anstellungsbedingungen
- Firmenfahrzeug
- Langfristig ausgerichtetes Umfeld mit internationaler Tätigkeit