

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:

Baden (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Sales Manager 3D Printing (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Vertriebsentwicklung industrieller 3D-Druck-Lösungen in der Schweiz und Österreich gemeinsam mit den lokalen Aussendienstteams unserer Unternehmensgruppe vorantreiben
- Langfristige Beziehungen zu Industrieunternehmen und Entscheidungsträgern aufbauen und bestehende Kundenbeziehungen weiterentwickeln
- Potenziale für additive Fertigung in industriellen Anwendungen erkennen und Kunden bei der Umsetzung geeigneter 3D-Druck-Lösungen unterstützen
- Kundenanfragen und kommerzielle Projekte von der ersten Kontaktaufnahme über die Angebotserstellung und Verhandlung bis zum Vertragsabschluss betreuen
- Kunden gemeinsam mit dem Engineering-Team zu Fertigungsverfahren, Materialien und wirtschaftlich optimierten Lösungen beraten
- Neue Geschäftsmöglichkeiten identifizieren, Industriekunden gewinnen und uns als kompetenten Partner positionieren
- Erfahrungen aus Vertrieb und Kundenfeedback in die Weiterentwicklung der digitalen Angebots- und Bestellplattform einbringen
- Uns bei Kundenterminen, Vertragsverhandlungen, Fachmessen und Branchenveranstaltungen in der Schweiz, Österreich und Europa repräsentieren

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossene technische Ausbildung mit Vertriebserfahrung oder kaufmännische Ausbildung mit ausgeprägtem technischem Verständnis und Erfahrung in der additiven Fertigung
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Account Management oder Projektgeschäft mit nachgewiesenem Hintergrund in der additiven Fertigung
- Berufserfahrung in der 3D-Druck-Branche zwingend erforderlich, idealerweise im Vertrieb industrieller 3D-Drucker oder bei einem industriellen 3D-Druck-Dienstleister
- Fundiertes Verständnis der additiven Fertigungstechnologien, Materialien und industriellen Anwendungen
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise mit hohem Mass an Eigeninitiative und unternehmerischem Denken
- Fähigkeit, kommerzielle Ziele eigenverantwortlich zu verfolgen und Verkaufschancen bis zum Vertragsabschluss zu entwickeln
- Hohe Affinität zu Digitalisierung, Plattformlösungen und datengetriebenen Vertriebsansätzen
- Bereitschaft zu einer Reisetätigkeit von rund 30 % innerhalb der Schweiz, Österreichs und Europas
- Teamorientierte, kommunikative und überzeugende Persönlichkeit mit professionellem Auftreten

- Deutsch auf Muttersprachenniveau sowie verhandlungssichere Englischkenntnisse zwingend, Französischkenntnisse von grossem Vorteil, weitere europäische Sprachen von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Spannende Schlüsselposition in einem wachstumsstarken Technologieunternehmen mit der Unterstützung einer internationalen Unternehmensgruppe
- Möglichkeit, die Zukunft der industriellen additiven Fertigung aktiv mitzugestalten und die Marktpräsenz in der Schweiz und Österreich auszubauen
- Motiviertes, kollegiales und international vernetztes Team, das Innovation und Zusammenarbeit lebt
- Viel Eigenverantwortung, unternehmerischer Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- Attraktive Anstellungsbedingungen und flexible Arbeitsmöglichkeiten