

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Manager Engineering Services (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verkauf kundenspezifischer Engineering-Dienstleistungen, Akquisition neuer Projekte und Geschäftsmöglichkeiten sowie Erschliessung neuer Märkte und Geschäftsfelder
- Aufbau, Pflege und strategische Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen und Partnerschaften
- Leitung von Angebots-, Vertrags- und Preisverhandlungen mit dem Ziel profitabler Geschäftsabschlüsse unter Wahrung der Unternehmensinteressen
- Verantwortung für die Erreichung definierter Umsatzziele und KPIs sowie regelmässige Analyse und Steuerung der Geschäftsentwicklung
- Enge Zusammenarbeit mit Engineering, Projektleitung und Geschäftsleitung bei der Entwicklung und Abstimmung technisch und wirtschaftlich realisierbarer Kundenlösungen
- Aktive persönliche Kundenbetreuung und regelmässige Präsenz beim Kunden sowie professioneller Umgang mit anspruchsvollen Kundensituationen zur Sicherstellung einer langfristigen Kundenbindung
- Einbringen von Markt- und Kundenbedürfnissen zur Weiterentwicklung und Positionierung des Dienstleistungsangebots
- Operative Verkaufstätigkeit mit der Möglichkeit zur ergänzenden Führung und Entwicklung des Sales-Teams

Was Sie ausmacht:

- Mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung im Verkauf von Dienstleistungen, vorzugsweise kundenspezifischer Lösungen, oder vergleichbare Beratungserfahrung mit ausgeprägtem Vertriebsbezug
- Kenntnisse der Markttrends und Kundenbedürfnisse in den Bereichen Genomics, Proteomics, Cellomics sowie Laborautomatisierung von Vorteil
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit sowie proaktives, unternehmerisches Denken und Handeln mit hoher Entscheidungs- und Lösungsorientierung
- Hohe Integrität, Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Führungserfahrung oder Bereitschaft zur ergänzenden Übernahme von Führungsverantwortung
- Hohe Reisebereitschaft für regelmässige Kundenbesuche (ca. 50 %)

Was diese Stelle ausmacht:

- Interdisziplinäres Umfeld mit respektvollem und dynamischem Teamgeist
- Gegenseitige Unterstützung in der Lösungsfindung für innovative Ansätze und hohe Effizienz

- Transparente und faktenbasierte Entscheidungskultur mit stetigen Weiterentwicklungsmöglichkeiten