

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:

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

Jobbeschreibung:

Account Sales Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Pflege bestehender Kundenbeziehungen und Gewinnung von OEM-Volumenprojekten
- Begleitung von Anfragen bis zum Abschluss und Überführung von Kundenideen in die Serie
- Knüpfen von Kontakten und Erschliessen neuer Märkte an Messen und Konferenzen
- Frühzeitiges Erkennen von Markttrends und Mitgestaltung der Unternehmensstrategie
- Rund 30 % internationale Reisetätigkeit, sonst am Standort Kägiswil

Was Sie ausmacht:

- Offener, aufmerksamer Umgang mit Menschen und Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Unternehmerisches Denken mit eigenverantwortlichem Handeln und konsequenter Projektumsetzung
- Überzeugende Vermittlung von Begeisterung für Technologie, intern wie extern
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Direktvertrieb und Account Management
- Technischer Hintergrund, z. B. Ingenieurstudium (B.Sc./M.Sc.) oder vergleichbare Qualifikation
- Sichere Verhandlungssicherheit in Deutsch und Englisch, weitere Sprachen von Vorteil
- Kenntnisse in EMS, Foundry Services, Mikrotechnologie, OSAT oder Leiterplattentechnologie (PCB) von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Einblick in die Produktentstehung im brandneuen Reinraum
- Echte Gestaltungsfreiheit in einem kleinen Team mit direkter Wirkung der eigenen Arbeit
- Interdisziplinäres Umfeld mit vielfältigen Perspektiven für neue Kundenlösungen
- Gezielte Weiterbildungsmöglichkeiten und attraktive Benefits der internationalen Leister Gruppe
- Moderner Arbeitsplatz mit Bergblick in der Zentralschweiz