

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:

Biel/Bienne (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Technischer Verkauf und Kundenentwicklung (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Akquisition neuer Kunden und Projekte sowie Betreuung und Entwicklung bestehender Kunden
- Technische Beratung und Lösungsfindung
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Planung und Umsetzung gezielter Marketingmassnahmen und -aktionen
- Mitwirkung bei der betriebswirtschaftlichen Analyse und der Unternehmensentwicklung im Kernteam

Was Sie ausmacht:

- Technische Grundausbildung (z. B. Polymechaniker, Produktionsmechaniker)
- Freude am Umgang mit Menschen, hohe Sozialkompetenz und Kommunikationsstärke
- Ausgewiesene Erfahrung im professionellen Umgang mit externen Geschäftspartnern
- Eigeninitiative, Lernbereitschaft sowie Teamgeist und Verantwortungsbewusstsein
- Stilsicheres Deutsch sowie weitere Sprachkenntnisse (Französisch, Englisch) von Vorteil
- Gültiger Führerausweis der Kategorie B und hohe Reisebereitschaft
- Verkaufserfahrung von Vorteil, aber keine Voraussetzung

Was diese Stelle ausmacht:

- Spannender Einstieg in den technischen Verkauf
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und kurze Entscheidungswege
- Viel Eigenverantwortung mit Raum für Ideen und Mitgestaltung
- Leistungsorientierte Entlohnung mit Perspektiven
- Ein motiviertes Team, das zusammenhält
- Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung