

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:

Senior Mixing & Process Equipment Application Sales Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Entwicklung neuer Misch- und Prozessanlagen-Projekte in ganz Europa
- Austausch mit Produktions-, Engineering-, F&E- und Einkaufsteams der Kunden
- Analyse der Herstellungsprozesse der Kunden und Identifikation von Mischungs- und Prozessengpässen
- Erhebung von Prozess- und Materialdaten
- Entwicklung vorläufiger Anlagenkonzepte und Unterstützung bei der Mischerkonfiguration
- Bewertung von Chargengrösse, Arbeitsvolumen, Viskosität, Rheologie und Pulver-/Flüssigkeitsverhältnissen
- Beurteilung von Scherkraft-, Heiz-/Kühl- und Vakuumanforderungen
- Analyse von Befüllungs-, Entleerungs-, Reinigungs- und Umrüstmethode sowie vor- und nachgelagerter Schnittstellen
- Koordination technischer Reviews mit OEM-Engineering-Teams
- Unterstützung bei Labor- und Pilotversuchen
- Erstellung technisch-kommerzieller Angebote und Präsentation von Lösungen bei Kunden
- Verfolgung von Angeboten sowie Verhandlung technischer und kommerzieller Konditionen
- Entwicklung strategischer Kundenbeziehungen
- Betreuung von Projekten von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Bestellung

Was Sie ausmacht:

- Praktische Kenntnisse mehrerer Mischtechnologien (z. B. Pulvermischer, Flüssigkeitsmischer, Mischer für viskose Produkte, Emulgiersysteme)
- Verständnis dafür, wie unterschiedliche Technologien unterschiedliche Prozessprobleme lösen
- Fähigkeit zur Prozessdatenerhebung (Produktformel, Chargengrösse, Qualitätsanforderungen, Prozessschritte)
- Erfahrung in der technisch fundierten Vorauswahl von Mischerarchitektur, Arbeitsvolumen und Scherkonzept
- Kenntnisse in Rühr- und Mischtechnik-Design (Rührertyp, Drehzahl, Scherung, Durchmischzeit)
- Erfahrung mit Hochschemischung, Pulver-Flüssigkeits-Verarbeitung, Vakuumprozessen und Wärmeübertragung
- Verständnis von Scale-up-Prinzipien bei Mischprozessen
- Erfahrung in Kundenakquise, Account-Planung, Angebotswesen, CAPEX-Verkauf und Verhandlungsführung

- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz, Deutschlands, Italiens, Österreichs, der Beneluxstaaten und weiterer europäischer Märkte

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits