

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales & Account Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Strategische Entwicklung und Betreuung von Zielkunden, Key Accounts und Potentials in der DACH-Region und dem restlichen Europa
- Zielgerichtete Neukundenakquisition und Ausbau bestehender Kunden mit klaren, iterativen Schritten und Hands-on-Mentalität
- Aktive Steuerung der Sales Pipeline von Lead und Opportunity bis Auftrag, Ramp-up und Folgegeschäft
- Erkennen von Markttrends, Kundenbedürfnissen und Buying Criteria sowie Einbringen der Erkenntnisse in Produkt- und Vertriebsstrategie
- Eigenverantwortliche Bearbeitung von Anfragen, Machbarkeit, Angeboten und Kalkulationen mit Margen- und Risikobetrachtung sowie Verhandlung und Follow-up
- Einbringen von Kunden- und Markt-Inputs bei fertigungs- und kostengerechter Produktgestaltung (DfX/Value Engineering), Industrialisierung und Lieferkettenausgestaltung
- Kundenseitige Begleitung von Projekten, Änderungen, Validierung, FAI/PPAP, Serienanlauf und Optimierungen
- Kundenbetreuung nach dem Verkauf sowie aktive Koordination bei Kundenaudits und Eskalation
- Mitwirkung bei Rahmenverträgen, NDAs und weiteren kommerziellen Vereinbarungen
- Pflege von Pipeline, Forecast, Budget und Auftragseingang sowie transparente Kunden- und Projektdokumentation
- Regelmässige Kundenbesuche, Messeauftritte und Reisetätigkeit in der DACH-Region und in Europa

Was Sie ausmacht:

- Technische Grundausbildung mit Weiterbildung oder Studium in Technik, Wirtschaftsingenieurwesen, Verkauf oder Betriebswirtschaft
- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb, Account Management oder Business Development im industriellen Projekt- und Seriengeschäft
- Erfahrung in Energietechnik, Stromverteilung, Elektrotechnik oder Metallverarbeitung von Vorteil
- Verständnis für technische Zeichnungen, Spezifikationen, Fertigungsprozesse, Kalkulationen und Qualitätsanforderungen
- Ausgeprägte Akquisitions-, Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie unternehmerisches und ergebnisorientiertes Denken
- Erfahrung in der Begleitung komplexer Kundenprojekte; Kenntnisse gängiger Methoden der Produktentwicklung, Industrialisierung und Qualitätssicherung von Vorteil

- Hands-on-Mentalität, hohe Eigenverantwortung sowie Freude an Weiterentwicklung und bereichsübergreifender Zusammenarbeit
- Sicherer Umgang mit MS 365; sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; regelmässige Reisebereitschaft in DACH und Europa

Was diese Stelle ausmacht:

- Eine Schlüsselrolle bei der Umsetzung der Wachstums- und Vertriebsstrategie
- Ein technisch anspruchsvolles Portfolio und direkter Einfluss auf Markt-, Kunden- und Geschäftsentwicklung
- Viel Gestaltungsfreiraum, kurze Entscheidungswege und enge Zusammenarbeit mit Technik und Produktion
- Internationale Kunden und Projekte, ein engagiertes Team und eine langfristige Entwicklungsperspektive mit Beitrag zur Energiewende