

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:

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

Jobbeschreibung:

Technical Sales Engineer Westschweiz (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Betreuung des Vertriebsgebiets Schweiz mit grossem Handlungsspielraum für kreative Ideen zur Neukundenakquise sowie intensive Betreuung der Bestandskunden
- Erschliessung neuer Absatzmärkte in der eigenen Region für die vielseitig einsetzbaren Produkte unseres Unternehmens
- Regelmässige Meetings und Erfahrungsaustausch mit Vertriebskollegen vor Ort, dem Produktmanagement und dem Application Team im Headquarter
- Zusammenarbeit mit einem eingespielten Team am Standort zur Unterstützung im täglichen Vertriebsgeschäft
- Weitergabe des eigenen Know-hows in internen Trainings oder Blogs

Was Sie ausmacht:

- Technische Affinität kombiniert mit ausgeprägter Vertriebskompetenz
- Beherrschung der gesamten Vertriebsklaviatur von der strategischen Gebietsbearbeitung bis zu Preisverhandlungen und Vertragsabschlüssen
- Fundierte Kenntnisse der Elektrotechnik sowie Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und im Lösungs- und Projektgeschäft
- Fähigkeit zu eigenständigem Arbeiten im Home Office bei gleichzeitig engem Kontakt zu Kollegen und Kunden
- Sehr gute Englisch- und Französischkenntnisse sowie exzellente Deutschkenntnisse für den Kontakt zu internationalen Kunden und dem multinationalen Vertriebsteam

Was diese Stelle ausmacht:

- Kurze Kommunikations- und Entscheidungswege in einem inhabergeführten Unternehmen
- Moderne Arbeitstechnik für flexibles Arbeiten im Home Office
- Eingespieltes, unterstützendes Team am Standort
- Fokus auf Nachhaltigkeit im internen wie externen Handeln