

**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:**

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

**Jobbeschreibung:**

Technical Sales Manager (w/m/d)

**Ihr Aufgabengebiet:**

- Neukundenakquise sowie Akquise neuer Projekte bei bestehenden Kunden, Kundenbesuche, Firmen- und Produktpräsentationen
- Identifikation von Opportunitäten, Netzwerkaufbau, Beeinflussung von Spezifikationen, technisches Business Development sowie Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Verantwortlich für den Sales Funnel in Deutschland
- Mitwirkung an Messen sowie Besuche an Messen, an denen wir nicht auftreten
- Verkaufsdienst
- Erstellung von Richtangeboten und Offerten
- Vorantreiben interner technischer Abklärungen, Sicherstellung des Angebotsprozesses bei Neuprojekten
- Follow-Up sowie Verkauf von After-Sales-Angeboten
- Enge Zusammenarbeit mit Technical Sales bei komplexeren Offerten

**Was Sie ausmacht:**

- Technische Ausbildung oder vergleichbare Berufserfahrung
- Verständnis im Bereich Automation, Anlagenbau, Bildverarbeitung oder Digitaldruck von grossem Vorteil
- Nachgewiesene Erfahrung im B2B-Vertrieb von Investitionsgütern; Erfahrung im Bereich Automatisierung, Systemintegration oder industrieller Bildverarbeitung von Vorteil
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung gepaart mit strukturierter Denk- und Arbeitsweise sowie hohem Verantwortungsbewusstsein
- Branchenkenntnisse und Netzwerk in relevanten Industrien wie Pharma, Medizinaltechnik oder Verpackungsindustrie von Vorteil
- Sichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen wie Französisch oder Italienisch von Vorteil

**Was diese Stelle ausmacht:**

- Offene Firmenkultur mit flachen Hierarchien in einem kleinen, familiären Team
- Hohe Eigenverantwortung und stetige Weiterentwicklung
- Agilität und kurze Entscheidungswege eines 30-köpfigen Teams kombiniert mit der finanziellen Stabilität eines etablierten Familienkonzerns