

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:

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

Jobbeschreibung:

Technischer Verkaufsberater - Mitsubishi Roboter (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive Gewinnung neuer Kunden und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen in der Schweiz, insbesondere bei Industriekunden, Maschinenbauern und Systemintegratoren
- Beratung bei der Auswahl geeigneter Mitsubishi Electric Roboter und Erarbeitung technischer Konzepte gemeinsam mit dem Engineering
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten, Führung von Verkaufsgesprächen und Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- Präsentation der Produkte bei Kunden, Workshops und Fachmessen sowie Begleitung von Schulungen in Zusammenarbeit mit dem technischen Team
- Selbstständige Initiierung, Umsetzung und Begleitung von Marketingaktivitäten rund um Mitsubishi Electric Roboter, gemeinsam mit internen und externen Partnern – etwa Fachbeiträge, Produktvorstellungen, Kundenveranstaltungen und digitale Kampagnen
- Beobachtung des Marktes und Erkennen neuer Anwendungen und Geschäftsmöglichkeiten

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossene technische Ausbildung, beispielsweise in Automation, Elektrotechnik, Mechatronik oder Maschinenbau, oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung in Robotik oder Automatisierungstechnik von Vorteil, auch technisch erfahrene Personen, die sich in Richtung Verkauf entwickeln möchten, sind willkommen
- Freude an aktiver Kundenansprache und Verkauf sowie die Fähigkeit, technische Lösungen verständlich und überzeugend zu vermitteln
- Eigeninitiative, strukturierte Arbeitsweise und Ausdauer bei der Begleitung von Verkaufsprojekten
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz und gelegentlich international
- Sehr gute Deutschkenntnisse; Französisch- und Englischkenntnisse sind von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Vielseitige Aufgabe mit Gestaltungsspielraum beim Ausbau des Robotervertriebs und der produktbezogenen Marketingaktivitäten
- Kurze Entscheidungswege und enge Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Engineering-Team
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit Fixgehalt und umsatzabhängiger Bonusregelung
- Weiterbildungsmöglichkeiten und Gestaltungsspielraum, um die Entwicklung des Unternehmens aktiv mitzuprägen