

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Engineer / Technical Sales (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifizieren neuer Leads, Durchführen eigener Kampagnen und Erfassen von Top-Opportunities im CRM
- Prüfen der technischen Machbarkeit und Kalkulation von Angeboten mithilfe interner Tools
- Erstellen professioneller Angebote für Kunden
- Steuern des gesamten Vertriebsprozesses datenbasiert, effizient und fokussiert über CRM und Sales-Pipeline
- Gewinnen von Kunden, wobei die operative Abwicklung durch das Operations-Team übernommen wird

Was Sie ausmacht:

- Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Industrieumfeld
- Studium in BWL oder Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbare Ausbildung
- Know-how im Umgang mit digitalen Vertriebs-Tools
- Vertriebs-Mindset mit Gespür für echte Opportunities sowie Fahrausweis
- Schnelle Auffassungsgabe für technische Themen
- Exzellente Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:

- Abwechslungsreiche Kunden und Projekte, vom Start-up bis zum Grosskonzern
- Hohe Flexibilität durch Home-Office und Vertrauensarbeitszeit mit Fokus auf Output statt Präsenz
- Faire Vergütung mit Performance-Fokus, bestehend aus Fixum und attraktivem Bonus