

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:

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

Jobbeschreibung:

Verkaufsleiter/in Forstmaschinen Europa (EU) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für die strategische und operative Weiterentwicklung des Verkaufs in Europa
- Betreuung und gezielter Ausbau bestehender Kunden, Händler und Vertriebspartner
- Aktive Akquisition von Neukunden und nachhaltige Erschliessung neuer Marktsegmente
- Planung und Begleitung von Kundenbesuchen, Maschinenvorführungen und Produktpräsentationen in enger Zusammenarbeit mit Partnern sowie den Bereichen Technik und Service
- Erstellung von Angeboten sowie Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Laufende Beobachtung von Markt und Wettbewerb mit Ableitung konkreter Massnahmen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung sowie den Bereichen Konstruktion/Entwicklung, Produktion und Service
- Sicherstellung der Verkaufsziele, Pflege des Forecasts und einfaches, praxisnahes Reporting

Was Sie ausmacht:

- Technische oder kaufmännische Grundausbildung, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung im Verkauf
- Mehrjährige Erfahrung im Verkauf von Investitionsgütern, vorzugsweise in der Forst-, Land- oder Baumaschinenbranche
- Gutes technisches Verständnis sowie praxisnahe und lösungsorientierte Beratungskompetenz
- Selbständige, strukturierte Arbeitsweise mit hohem Verantwortungsbewusstsein
- Professionelles Auftreten, Verhandlungssicherheit und Abschlussstärke
- Sichere Kommunikation in Deutsch und Englisch, Französischkenntnisse von Vorteil
- Reisebereitschaft innerhalb Europas und der Schweiz
- Versierter Umgang mit MS-Office-Anwendungen, Erfahrung mit CRM-Systemen von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits