

Unsere Mandantin mit Sitz in Freiburg ist seit über 40 Jahren eine führende Problemlöserin für massgefertigte Kugellagerlösungen, Drehteile und gestanzte Produkte in Verbindung mit technischen Kunststoffen. Eingebettet in eine Unternehmensgruppe ist die Firma bestens positioniert und bereit für weiteres Wachstum. Für den weiteren konsequenten Ausbau der Aktivitäten in der Deutschschweiz und den gezielten Aufbau in Richtung Österreich und Osteuropa suchen wir eine engagierte und verkaufstarke Persönlichkeit als

## Area Sales Manager (m/w)

Unterwegs mit innovativen Lösungen und klassischen Schweizer Werten!

**Ihre Aufgaben:** Nachhaltiges und profitables Wachstum, Ausbau des Marktanteils bei bestehenden sowie bei Neukunden und stetiges Monitoring der Kundenzufriedenheit sind die Kernaufgaben unseres Area Sales Managers. In Zusammenarbeit mit dem Hauptsitz identifizieren Sie in Ihrem Gebiet zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten bei bestehenden und neuen Kunden in der Maschinenbauindustrie, im Möbel- und Bausektor sowie im Automobilzulieferbereich. Sie sind die treibende Kraft von der Bedarfsabklärung und Spezifizierung über die Verkaufsverhandlungen bis zum Vertragsabschluss. Dabei werden Sie durch den Hauptsitz technisch und betriebswirtschaftlich unterstützt. Nebst dieser Verkaufstätigkeit nehmen Sie an internationalen Messen und Fachtagungen teil und arbeiten aktiv bei der Erarbeitung der Marketing- und Verkaufsstrategie mit.

**Ihr Profil:** Sie suchen nicht den Grossbetrieb, sondern die Vorteile einer überschaubaren Organisation mit kurzen Entscheidungswegen und motivierten Mitarbeitern. Sie verfügen über erfolgreiche Verkaufserfahrung, idealerweise auf dem Gebiet der Mikrotechnik, und haben Freude am technischen Verkauf. Neben einer technischen Grundausbildung (Mikrotechnik, Maschinenbau, Polymechaniker) und evtl. einer kaufmännischen Weiterbildung, zeichnet Sie vor allem Ihre Fähigkeit aus, vertrauensvolle Kun-

denbeziehungen zu unterhalten. Entscheidend sind Ihr Ehrgeiz und Ihre Erfolgs- und Handlungsorientierung. Sie besuchen Ihre Kunden von Ihrem Homeoffice aus und verhandeln sicher in Deutsch und Englisch. Regelmässige Besuche im Hauptsitz und die Zusammenarbeit mit den internen Stellen erfordern auch gute Französischkenntnisse.

**Ihre Perspektive:** Sie finden bei unserer Mandantin eine vielseitige Aufgabe mit breitem Handlungsspielraum für selbständiges und eigeninitiatives Vorgehen. Ein dynamisches, multikulturelles Umfeld mit kurzen und unkomplizierten Entscheidungswegen, welches unternehmerische Ideen unterstützt und Opportunitäten im Markt schnell und unbürokratisch ergreift. Eine Position, welche neben Ihrem technischen und projektbezogenen Know-how auch Ihr unternehmerisches Denken und Handeln fordert. Eine attraktive Gelegenheit für eine erfolgsorientierte «Verkäufernatur», welche ihre unternehmerische Ader ausspielen will. Sie arbeiten im Homeoffice und erhalten alle dafür notwendigen Instrumente sowie einen Firmenwagen zur uneingeschränkten Verwendung. Verstärken Sie das Team, bringen Sie Ihre Kompetenzen und Qualitäten ein und beeinflussen Sie aktiv den Erfolg dieses modernen, dynamischen und innovativen Unternehmens!

Haben wir Ihr Interesse wecken können? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme! Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen Frau Kathrin Hönig unter der Nummer +41 44 344 40 90 gerne zur Verfügung. Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte über den Button «Onlinebewerbung».