



MANUFACTURING

REFERENCE: 9946

PUBLISHED ON: 21.06.2022

DU HAST DEN DRIVE FÜR DEN ABSCHLUSS! Unser Kunde ist ein junges, aufstrebendes Unternehmen im Bereich industrielle Automation. Seit dem Markteintritt anfangs 2021 konnte die Leistungsfähigkeit der Elektrozyylinder mit namhaften Firmen in verschiedenen Anwendungen nachgewiesen werden. Eine Energieeinsparung von grösser 80% im Vergleich zu Pneumatikzylindern ist der USP, Nachhaltigkeit ist Entscheidungsfaktor. Das Unternehmen hat seinen Sitz in der Agglomeration Zürich in ÖV-zentraler Lage. Im Auftrag unseres Kunden suchen wir die Schlüsselposition im Verkauf als

SALES ENGINEER AUTOMATION

DEIN VERANTWORTUNGSBEREICH Du verantwortest den Verkauf von Elektronikzylindern für die Fördersysteme in den verschiedenen Industriebereichen. Das Erarbeiten von technischen Lösungen und Bewerten des kommerziellen Nutzens für den Kunden sind wesentliche Tätigkeiten deines Jobs. Hinzu kommt, Offerten zu erstellen, Preisverhandlungen zu führen und deinen Kunden bis zum Kaufentscheid zu führen. Mit unternehmerischen Gespür erkennst du die Bedürfnisse der Kunden und präsentierst den «Business Case» mit überzeugendem Auftreten. Mit deinem Engagement leistet Du einen gewichtigen Beitrag zum weiteren Wachstum der Firma.

DEINE PERSÖNLICHKEIT Du hast einen Studienabschluss im Bereich Maschinenbau, Systemtechnik oder einer ähnlichen Ingenieurdisziplin. In der Projektierung von Fördersystemen hast du Berufserfahrung gesammelt und kennst die wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Automation von Prozessen. Ein gutes Verständnis der Betriebsabläufe in den relevanten Industriesegmenten wie Konsumgüter- und Verpackung sind gefordert. Idealerweise kennst du das Wettbewerbsumfeld und die Differenzierungsmerkmale. In Deutsch und Englisch kannst du auf allen Hierarchiestufen effizient kommunizieren. Du bist der Verkäufertyp und hast den Drive für den Abschluss.

DEINE PERSPEKTIVEN Als dynamischer, erfahrener Verkäufer willst Du den Erfolg der Firma massgeblich mitgestalten. Du prägst und setzt die Verkaufsstrategie um, für die Unternehmensstrategie bist Du der Sparringpartner des CEO. Du arbeitest emsig an den Verkaufszielen und treibst das Wachstum des Unternehmens voran. Diese Schlüsselposition im Unternehmen und dein Erfolgsausweis wirken sich langfristig positiv auf deine Karriere aus. Das Anstellungspaket ist sehr attraktiv und beinhaltet sehr gute Sozialleistungen. Sehr flexible Arbeitszeitmodelle und Möglichkeiten im Home Office zu arbeiten runden das eindrucksvolle Angebot ab. Zudem kannst Du am Unternehmenserfolg im Rahmen von Boni partizipieren.

Note : If you have any questions or would like to know more about this position please contact Dr. Peter Schkoda by Email- schkoda@addexpert.ch or call Tel. [+41585215164](tel:+41585215164)