

Als erfahrenes Beratungsunternehmen für Fach- und Führungskräfte unterstützen wir Stellensuchende seit bald 40 Jahren bei ihrer beruflichen Neuorientierung. Nutzen Sie unser umfangreiches Netzwerk und unsere langjährige Expertise, um attraktive Karrierechancen bei führenden Arbeitgebern zu entdecken.

Für ein erfolgreiches, global tätiges Technologieunternehmen suchen wir eine kompetente Persönlichkeit (w/m) als

Sales Manager Zentralschweiz

Ihre Aufgaben

- Umfassende Kundenbetreuung sowie Neukundengewinnung in der Zentralschweiz
- Technische Produktberatung sowie kundenspezifische Lösungsfindung bis auf Systemebene
- Verhandlungsführung und Abstimmung auf technischer und kaufmännischer Ebene
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen
- Organisation, Planung und Reporting aus dem Home Office

Voraussetzungen

- Abgeschlossene Berufsausbildung mit Kenntnissen in den Bereichen Automation und Robotik
- Die Bereiche Pneumatik, Mechatronik und Automationstechnik sind Ihnen vertraut
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb im technischen Umfeld
- Engagement, Verhandlungskompetenz und hohe Kundenorientierung
- Ausgesprochen selbständige, service- und zielorientierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke und sprachliche Gewandtheit
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse
- Wohnhaft in der Zentralschweiz

Arbeitsort: Zentralschweiz

Wenn Sie die genannten Anforderungen erfüllen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Anschreiben, Lebenslauf sowie alle relevanten Zeugnisse und Diplome) als PDF per E-Mail. Wir garantieren Ihnen absolute Vertraulichkeit im gesamten Auswahlprozess.

Bitte bewerben Sie sich hier:

rene.hodel@hodelpartner.ch

Weitere spannende Jobangebote finden Sie auf unserer Webseite www.hodelpartner.ch

.