

Als erfahrenes Beratungsunternehmen für Fach- und Führungskräfte unterstützen wir Stellensuchende seit 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 weltweit führendes Industrieunternehmen suchen wir eine unternehmerisch denkende, verkaufsstarke und technologiebegeisterte Persönlichkeit (w/m) als

Sales Manager International (100%)

In dieser Schlüsselposition verantworten Sie den internationalen Vertrieb und entwickeln gemeinsam mit Kunden innovative Lösungen für anspruchsvolle Anwendungen in der Papierindustrie. Dabei verbinden Sie technisches Know-how mit unternehmerischem Denken und bauen langfristige Partnerschaften auf.

Ihre Aufgaben

- Ausbau und Weiterentwicklung internationaler Kundenbeziehungen
- Kompetente Betreuung bestehender Kunden und Entwicklung langfristiger Partnerschaften
- Technische Beratung sowie Erarbeitung wirtschaftlich überzeugender Lösungen
- Identifikation neuer Marktpotenziale und aktive Gewinnung internationaler Neukunden
- Durchführung von Verkaufsverhandlungen bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Messen sowie bei Kundenbesuchen weltweit
- Enge Zusammenarbeit mit Entwicklung, Produktion und Anwendungstechnik

Voraussetzungen

- Sie verfügen über mehrjährige Berufserfahrung in der Papierindustrie und eine ausgeprägte Kundenorientierung, technisches Verständnis und Freude daran, internationale Märkte aktiv zu entwickeln.
- Erfahrung im technischen Vertrieb oder als Anwendungstechniker/in mit Verkaufsverantwortung
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Sprachen sind willkommen
- Fundiertes Verständnis von Beschichtungstechnologien, Schleifprozessen und Tribologie
- Unternehmerisches Denken sowie eine selbständige und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Freude an internationaler Reisetätigkeit und interkultureller Zusammenarbeit
- Eigeninitiative, Verhandlungsgeschick und Begeisterung für innovative Technologien

Ihre Perspektiven

Sie gestalten den Aufbau eines internationalen Geschäftsbereichs aktiv mit. Freuen Sie sich auf:

- Viel Gestaltungsfreiheit und unternehmerische Verantwortung
- Die Dynamik eines wachsenden Scale-ups mit der Sicherheit eines global erfolgreichen Unternehmens
- Internationale Kundenprojekte mit modernsten Technologien
- Kurze Entscheidungswege und eine offene Unternehmenskultur
- Hohe Eigenverantwortung und Raum für eigene Ideen
- Persönliche und fachliche Entwicklungsmöglichkeiten
- Ein engagiertes Team mit hoher Technologiekompetenz
- Eine wertschätzende, kollegiale Arbeitsatmosphäre

Arbeitsort: Schweizer Mittelland (home base) und weltweit

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Anschreiben, Lebenslauf sowie alle relevanten Zeugnisse und Diplome) als PDF per E-Mail. Wir garantieren 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