

Mit weltweit über 8000 Mitarbeitenden ist unser Auftraggeber ein international marktführendes Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung von Komponenten und Systemen für die industrielle Automatisierung, die Haustechnik und die elektrische Verbindungstechnik. Der langjährige Erfolg liegt in der technischen Innovationskraft, dem kompromisslosen Qualitätsstreben und der Sorgfalt bis in die kleinsten Details. In der Schweiz beschäftigt das Unternehmen rund 450 Mitarbeitenden und betreibt eine hochmoderne Produktion in der Romandie. Infolge Pensionierung des bisherigen Stelleninhabers, suchen wir einen

Gebietsverkaufsleiter Industrie (m/w/d)

Automatisierungstechnik

Südost-/Zentralschweiz/Tessin

Direkt dem Verkaufsleiter unterstellt, betreuen Sie Ihr Verkaufsgebiet selbstständig und ergebnisorientiert. Sie beobachten den Markt, erkennen die Bedürfnisse Ihrer Kunden und legen Ihre Verkaufsstrategie fest. Gemeinsam mit dem Verkaufsleiter definieren Sie die Umsatzziele.

Sie pflegen und beraten den langjährigen Kundenbestand, akquirieren neue Kunden und neue Aufträge und erweitern somit den Marktanteil der Firma in Ihrer Region. Sie sind für den gesamten Verkaufsprozess verantwortlich, vom ersten Kundenkontakt bis zum Verkaufsabschluss.

Ihre wichtigsten Ansprechpartner sind in der Fertigungsindustrie, Prozessindustrie, Energietechnik und Bahntechnik. Durch Ihre gewinnende Persönlichkeit und Ihre fachkompetente Beratung werden Sie ihr Vertrauen gewinnen. Der gute Name der Firma wird Sie dabei unterstützen. Bei der Organisation von Events, Vorführungen und weitere Kundenbindungsaktivitäten werden Sie von der Marketingabteilung sowie vom Produkt Management unterstützt.

Wir suchen eine kundenorientierte, kommunikative und unternehmerische Persönlichkeit mit Verkaufstalent. Sie verfügen über eine elektrotechnische Grundausbildung und haben Erfahrung im Verkauf von elektrotechnischen Produkten. Zudem sind Sie gewandt in technischer Kundenberatung und haben mit Vorteil bereits Erfahrung im Bereich Industrie-Automation und -Prozesse. Für Ihre Kontakte mit Kunden brauchen Sie verhandlungssicheres Deutsch und Italienisch. Sie arbeiten vom Home-Office aus (Wohnort im Verkaufsgebiet oder direkt angrenzend) und sind bereit, etwa 60% der Zeit in Ihrer Region unterwegs zu sein.

Spricht Sie diese Aufgabe an? Sind Sie an einer langfristig angelegten Stelle in einem modernen, technologieorientierten und international marktführenden Unternehmen interessiert? Dann bieten wir Ihnen nach umfangreicher Einarbeitung eine Aufgabe in einer Umgebung an, in der Sie sich weiterentwickeln, innovative Ideen umsetzen und Ihre Stärken entfalten können. Eine wertschätzende Führungskultur, Förderung der Weiterbildung, ein hohes Mass an Autonomie und die attraktiven Anstellungsbedingungen einer internationalen Unternehmensgruppe mit ausgeprägter sozialer Verantwortung ergänzen das Angebot. Herr Alexandre Kounitzky freut sich auf Ihren Anruf oder auf die Zustellung Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an consulting@cavegn.ch. Wir sichern Ihnen volle Diskretion zu.

