



Für unseren Kunden, die Firma Turbotect Ltd. in Baden, suchen wir nach Vereinbarung einen

Sales Engineer (m/w) 100%

Ihre Aufgaben:

Als Mitverantwortlicher für Marketing und Verkauf planen, pflegen und entwickeln Sie weltweite Kundenbeziehungen. Hauptaufgabe ist die Akquisition von Neukunden, Suche von Agenten und der Aufbau eines Vertriebsnetzes in ausgewählten Gasturbinen-Märkten. Sie erstellen Marktstudien und Verkaufsunterlagen sowie technische Präsentationen. Des Weiteren beraten und schulen Sie Kunden vor Ort und führen Verkaufsverhandlungen.

Verkaufsunterstützend begleiten Sie selbstständig den gesamten Bestellprozess von der Erarbeitung der Offerte bis zum Überwachen des Lieferprozesses. Sie besuchen internationale Messen und nehmen an Konferenzen im In- und Ausland teil.

Ihr Profil:

Idealerweise können Sie eine technische Grundausbildung mit kaufmännischer Weiterbildung vorweisen und erbringen dank hoher Verkaufs-Affinität starke Verkaufszahlen. Gasturbinenkenntnisse sind ein klarer Vorteil, herausragende Kommunikationsfähigkeiten eine wichtige Basis. Must-have ist verhandlungs- und präsentationssicheres Englisch. Ihre Reisebereitschaft ist hoch - rechnen Sie mit ca. 50% und dies weltweit. Unser Kunde wünscht sich einen initiativen Teamplayer mit schneller Auffassungsgabe und technischem Verständnis.

Sie erwartet:

Eine spannende Position mit viel Selbstbestimmung und Gestaltungsfreiraum in einem hochspezialisierten, weltweit agierenden, Schweizer KMU.

Ihr Kontakt:

Möchten Sie mehr über diese Stelle erfahren? Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto per E-Mail an Frau Andrea Keller (E-Mail: akeller@almojob.ch).

ALMOJOB

Personal- und Stellenvermittlung seit 1970