

Die Sigrist-Photometer AG mit Sitz und Wurzeln in Ennetbürgen entwickelt, produziert und vertreibt qualitativ hochwertige optische Messgeräte. Dank Pioniergeist und Expertise gehört Sigrist heute global zu den Technologie- und Qualitätsführerinnen von Photometern für die Wasseraufbereitung, die Lebensmittelindustrie, Industrielle Prozesse sowie Verkehr & Umwelt. Mit grossem Engagement und Herzblut verfolgen die 75 Mitarbeitenden die strategischen Ziele und tragen zum nachhaltigen Wachstum und der wertschätzenden Unternehmenskultur bei.

Für unser Team im Bereich Verkauf Schweiz suchen wir dich als

Teamleiter*in Verkauf Schweiz

80 – 100%

Die Aufgaben, die wir dir bieten:

- Du vertreibst unsere Sigrist Produkte in unseren vier Marktsegmenten (Wasseraufbereitung, Getränke & Lebensmittel, Verkehr & Umwelt sowie Industrielle Prozesse) in deinem eigenen Marktgebiet (Mittelland, Ostschweiz, Nordostschweiz) und verantwortest dabei ein profitables und nachhaltiges Wachstum
- Dein Verantwortungsbereich umfasst die Betreuung und den Ausbau von bestehenden Kunden, die Pflege und Entwicklung von Key Accounts, die Gewinnung von neuen Kunden sowie der Aufbau von strategischen Partnerschaften
- Unsere Kunden berätst du in der Wahl der geeigneten Produkte, erstellst Offerten, bearbeitest Ausschreibungen und begleitest den Verkaufsprozess bis zum Abschluss
- Zur Weiterentwicklung des Verkaufs erstellst du Forecasts und Marktanalysen, beobachtest Wettbewerbsentwicklungen, identifizierst Geschäftspotenziale und nimmst an Fachmessen, Symposien und Branchenveranstaltungen teil
- In der Rolle als Teamleiter*in Verkauf Schweiz führst du ergänzend ein kleines Team von zwei Verkäufern und entwickelst dein Team sowie eure Prozesse stetig weiter

Was du mitbringst:

- Du hast eine höhere technische Ausbildung (FH/HF) oder die Ausbildung zum Brunnenmeister mit eidg. Fachausweis absolviert und verfügst über fundierte betriebswirtschaftliche und verkaufsorientierte Zusatzqualifikationen
- Du hast mehrjährige Vertriebserfahrung im Verkauf von technischen Investitionsgütern (idealerweise im Bereich der Prozessmesstechnik oder in unseren Marktsegmenten) und bringst Führungserfahrung mit
- Mit deinem unternehmerischen Denken, deiner strukturierten Arbeitsweise, deiner hohen Kunden- und Marktorientierung sowie deinem Verhandlungsgeschick und deiner Kommunikationsfähigkeit bereicherst du unser Team und überzeugst unsere Kunden und Partner
- Du bist gerne in deinem Marktgebiet unterwegs, denn deine Reisetätigkeit liegt bei 60 – 80% (inkl. teilweise Übernachtungen)
- Mit deiner sehr sicheren Ausdrucksweise in Deutsch sowie deinen guten Englischkenntnissen (ergänzend Italienisch oder Französisch von Vorteil) sorgst du für eine klare und überzeugende Kommunikation

Es erwartet dich ein dynamisches und innovatives Umfeld in einem erfolgreichen Zentralschweizer KMU mit attraktiven Anstellungsbedingungen.

Kontakt:

Begeistern dich unsere präzisen Schweizer Messgeräte, die durch ihre Qualität, Zuverlässigkeit und Einzigartigkeit überzeugen und hast du Lust, in unserem lokal verankerten und familiären Umfeld mitzuwirken und dich zu entwickeln? Dann freuen wir uns auf deine Kontaktaufnahme.

Weitere Auskünfte erteilt dir gerne José Novoa, Bereichsleiter Verkauf & Distribution, jobs@sigrist.com.

Bewerben...

Auf deine Bewerbung freut sich
Shannon Kühni, HR Verantwortliche,
jobs@sigrist.com.