



Unser Unternehmen ist weltweit tätig im Bereich der Beschichtungstechnologie. Wir beschäftigen insgesamt 1070 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 39 Beschichtungszentren. Unser Angebot reicht von der Durchführung von Beschichtungsaufträgen und technischen Analysen über die kundenspezifische Weiterentwicklung unserer Beschichtungsverfahren bis zum Verkauf von kompletten, individuell entwickelten Beschichtungsanlagen

Für unser Coating Center Schweiz suchen wir eine kommunikationsstarke und initiative Person mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick als:

Sales Engineer

Reisetätigkeit ca. 80%

Hauptaufgaben:

- Als ambitionierte und verkaufstarke Persönlichkeit, repräsentieren Sie unser Unternehmen an der Front und Betreuen unsere bestehenden Kunden
- Es liegt Ihnen potentielle Kunden zu finden und überzeugen diese mit Professionalität und technischem Know-how
- Sie führen Verkaufsverhandlungen zielgerichtet und überzeugend
- Mit Ihrem grossen Organisationstalent planen Sie Verkaufs- und Kundendienstaktivitäten in der Schweiz sowie im Ausland (hauptsächlich DE und IT)
- Sie entwickeln und bearbeiten die Märkte Medical, Pharma und Industrie bezüglich Kundenanforderungen, Preisentwicklung, technischen Tendenzen und Mitbewerber
- Ihr technisches Wissen hilft Ihnen bei der Beantwortung von Kundenanfragen, beim Erstellen von Kalkulationen, technische Spezifikationen und Offerten
- Sie unterstützen bei der Organisation und Durchführung von Messen und nehmen selber daran teil

Profil / Anforderungen:

- Abschluss HF oder FH Medizintechnik / Maschinenbau oder Technische Lehre in der metallverarbeitenden Branche sowie Weiterbildung im Verkauf oder kaufm. Zusatzausbildung
- Weiterbildung Richtung Konstruktion / Werkstofftechnik von Vorteil
- Erfahrung in der Medizinal- und Pharmabranche sowie im Maschinenbau und/oder in der Oberflächentechnik
- Sorgfältige und exakte Arbeitsweise / Qualitätsorientierung
- Selbständigkeit / Zuverlässigkeit / Teamorientiert
- Muttersprache Deutsch mit sehr guten Englischkenntnissen

Können Sie rasch die Anliegen und Problemstellungen von Kunden erkennen? Sind Sie lösungsorientiert und zählen Belastbarkeit, Selbständigkeit, Sinn für Kosten und Zahlen sowie das Flair für den Verkauf zu Ihren Stärken? Wir bieten Ihnen eine sehr abwechslungsreiche und selbständige Tätigkeit in einem kleinen Team. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Auch Quereinsteiger sind willkommen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen an:

IHI Ionbond AG | Regina Tanner | Industriestrasse 211 | CH- 4600 Olten |
regina.tanner@ionbond.com | www.ionbond.com | +41 62 287 86 44

