

## Begeistert Sie eine Technologie mit vielversprechenden Perspektiven?

Unser Kunde ist eine aufstrebende Schweizer KMU mit Sitz im Kanton Aargau. Er ist spezialisiert in der Entwicklung sowie Herstellung von innovativen Lösungen, die in verfahrenstechnischen Aufgabenstellungen im Anlagenbau hervorragende Dienste leisten und damit für einen hohen, messbaren Kundennutzen stehen.

Im Sinne des weiteren Ausbaus des weltweiten Partner- und Kundennetzes suchen wir im Auftrag eine selbstständig agierende, proaktive Persönlichkeit (m/w).

## International Sales Engineer

Sie betreuen bestehende Märkte und bauen diese kontinuierlich weiter aus. Durch gezielte Aktivitäten gewinnen Sie neue Partner (Distributions- und Service-Stützpunkte) im Anlagenbau sowie zusätzliche Endkunden. Sie eruiieren verfahrenstechnische Anforderungen und nehmen technische anspruchsvolle Beratungen vor. Sie suchen und erarbeiten technische Lösungen bezüglich Schnittstellen und Realisierung. Die Ergebnisse finden Eingang in technisch aussagekräftige Angebote, die Sie konsequent bis zum Auftragseingang verfolgen. Sie übergeben den Auftrag an das Projektmanagement, führen Schulungen durch, erstellen Fachberichte und übernehmen verkaufs-/marketingrelevante Aufgaben. Ihre Reisetätigkeit beträgt ca. 30 bis 50 %.

Diese vielseitigen Tätigkeiten mit gestalterischen Freiräumen verlangen nach einer **Vertriebspersönlichkeit mit folgendem Profil:**

- Maschinen- / Verfahreningenieur FH oder ETH / TU
- Solide Grundkenntnisse in der Physik, insbesondere in der Thermodynamik / Thermischen Verfahrenstechnik
- Zusatzausbildung in Betriebswirtschaft und/oder im Verkauf/Marketing erwünscht
- Mehrjährige Berufspraxis, vorzugsweise im Zusammenhang mit thermischen Anlagen
- Gewandt im mündlichen und schriftliche Ausdruck in Deutsch und Englisch, Französischkenntnisse sind von Vorteil
- Kommunikations- und koordinationsstarke Persönlichkeit mit gewinnendem Auftreten, Überzeugungskraft und einer hohen Markt- und Kunden-orientierung

Bevorzugen Sie fordernde und wechselnde Aufgaben in einem innovativen Unternehmen mit typischem KMU-Charakter? Dann warten wir gespannt auf Ihre Bewerberunterlagen mit Angabe der **Referenz 1626.hcc\_3** zur vertraulichen Einsichtnahme. Ihr Ansprechpartner ist Ernst Felder.

seit 1987

**HUMAN COMPETENCE CENTER**

Human Competence Center AG

Zentralstrasse 14a

6031 Ebikon

041 445 70 70

[ebikon@hcconline.ch](mailto:ebikon@hcconline.ch) – [www.hcconline.ch](http://www.hcconline.ch)

