



MAGTROL SA ist ein führender Hersteller von Sensoren und Motorprüfsystemen. Wir sind Teil der Magtrol-Gruppe mit Hauptsitz in den USA und Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, China und Indien. Unsere Kunden sind führende Industrieunternehmen aus verschiedensten Branchen, darunter Luft- und Raumfahrt, Energie, Automobil, Bahn und Haushaltsgeräte. Wir stehen für Präzision, Zuverlässigkeit und hohe technische Kompetenz.

Um unsere Vertriebspräsenz auf dem europäischen Kontinent zu stärken, suchen wir eine proaktive Kandidatin oder einen proaktiven Kandidaten mit technischen Kompetenzen:

AREA SALES ENGINEER 100% (M/W)

HAUPTAUFGABEN

- Entwicklung und Umsetzung einer Vertriebsstrategie für die zugewiesenen Gebiete im Einklang mit den Unternehmenszielen von Magtrol.
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen durch regelmässige Besuche, technischen Support und Nachverfolgung.
- Identifikation und Qualifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten in Schlüsselsegmenten.
- Teilnahme an internationalen Fachmessen und branchenspezifischen Ausstellungen.
- Durchführung technischer Produktpräsentationen und Demonstrationen beim Kunden vor Ort oder per Webmeeting.
- Beobachtung von Wettbewerbern und Markttrends zur Anpassung von Vertriebstaktiken und Preisstrategien.
- Koordination mit Produktmanagement, Engineering und Kundendienst, um ein reibungsloses Kundenerlebnis sicherzustellen.
- Pflege von präzisen und aktuellen CRM-Einträgen, Verkaufsprognosen und Besuchsberichten.

QUALIFIKATIONEN

- **Hochschulabschluss** (oder gleichwertig) in **Maschinenbau, Elektrotechnik oder Mechatronik**.
- Mindestens **3 Jahre Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb**, vorzugsweise im Bereich Motorenprüfung, Sensortechnik, Prüfstände oder Maschinenbau.
- Muttersprache Schweizerdeutsch, sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Ausgeprägte Fähigkeit, technische Konzepte sowohl Ingenieuren als auch Einkäufern verständlich zu vermitteln.
- Reisebereitschaft von ca. 30–50 % innerhalb der Vertriebsgebiete, einschliesslich mehrtägiger internationaler Reisen (Hauptarbeitsplatz in Rossens (FR)).
- Gültiger Führerschein und Reisepass erforderlich.

WIR BIETEN IHNEN

- Eine etablierte und anerkannte Marke in einem wachsenden Markt.
- Direkten Zugang zu Produktmanagement und Engineering für schnelle Entscheidungswege.
- Attraktives Vergütungspaket mit Fixgehalt und Provision.
- Flexibilität in der Arbeitsorganisation.
- Möglichkeit, den kommerziellen Auftritt von Magtrol in wichtigen Märkten aktiv mitzugestalten.

Wenn Sie vielseitig sind und Freude an der Arbeit in einem dynamischen Team innerhalb eines wachsenden internationalen Umfelds haben, senden Sie Ihre Bewerbung mit Gehaltsvorstellungen per E-Mail an job@magtrol.ch.

MAGTROL SA · Human Resources · Route de Montena 77 · 1728 Rossens | Suisse