

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:

TECHNISCHE-R VERKÄUFER-IN 100% (M/F)

HAUPTAUFGABEN

- Entwicklung und Umsetzung unserer 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

- Technische Grundausbildung in **Elektrotechnik, Automation, Mechatronik** oder **Maschinenbau**; Weiterbildung zum Techniker HF oder vergleichbare Qualifikation von Vorteil.
- Mindestens **3 Jahre Berufserfahrung im technischen B2B-Umfeld**, idealerweise im technischen Verkauf, in der Kundenberatung oder als Anwendungsingenieur.
- Schweizerdeutsch/Deutsch als Muttersprache sowie sehr gute Englischkenntnisse (Wort und Schrift).
- Kundenorientierte, selbstständige Arbeitsweise und Freude am aktiven Kundenkontakt.
- Erfahrung mit technisch anspruchsvollen Industrieprodukten; Kenntnisse in Motorenprüfung, elektrischen Antrieben sowie Prüfständen von Vorteil.
- Gutes technisches Verständnis und Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erfassen und technische Lösungen verständlich und überzeugend zu vermitteln.
- Reisebereitschaft von ca. 30–40 %.
- Gültiger Führerausweis und Möglichkeit zu internationalen Geschäftsreisen.

WIR BIETEN IHNEN

- Vielseitige und verantwortungsvolle Verkaufsaufgabe mit technisch anspruchsvollen Produkten und Lösungen.
- Selbstständige Betreuung und Entwicklung der zugewiesenen Märkte.
- Umfassende Einarbeitung in unsere Produkte und Anwendungen sowie kontinuierliche technische Unterstützung durch unsere Spezialisten.
- Internationales Arbeitsumfeld mit direktem Kundenkontakt und kurzen Entscheidungswegen.
- Möglichkeit, sich fachlich und verkäuferisch weiterzuentwickeln und zunehmend Verantwortung zu übernehmen.
- Flexible Arbeitsgestaltung mit der Möglichkeit zu Homeoffice.
- Attraktive Anstellungsbedingungen und zeitgemässe Sozialleistungen.

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