

Unser Kunde ist ein sich in privater Hand befindlicher internationaler Hersteller im Industrie- und Fertigungsbereich, der maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Maschinenbau, Mechatronik und Elektrotechnik entwickelt und vertreibt. Das Unternehmen ist weltweit tätig und gehört zu den führenden Herstellern seiner Branche.

Zum weiteren Ausbau des Marktes in der Schweiz unterstützen wir das Unternehmen mit Sitz in der Nähe von Zürich bei der Suche nach einer/einem

## Techniker Vertrieb Antriebslösungen (w/m)

### Das spannende Aufgabengebiet

- Akquisition von Neukunden im Bereich Antriebstechnik in den verschiedensten Industriebereichen
- Betreuung und Weiterentwicklung der Bestandskunden
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung in einem Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Verantwortung für die kaufmännischen Vertragsverhandlungen
- Lösungsentwicklung gemeinsam mit den Kunden (Ansprechpartner: Konstrukteure, technische Leiter, Entwicklungsleiter)
- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen des Vertriebs, der Vertriebsunterstützung und der Auftragsabwicklung

### Die Anforderungen

- Erfolgreiche Vertriebserfahrung oder kundennahe eher technisch orientierte Tätigkeit in einem oder mehreren der folgenden Felder: Automatisierung, Elektronik, Antriebstechnik, Maschinenbau, Linearantrieb, Mechatronik, Elektronik, Elektrotechnik
- Wir wenden uns auch bewusst an Personen, die derzeit stärker in der Technik oder Vertriebsunterstützung tätig sind und gerne in den Vertrieb wechseln wollen
- Erfahrung mit individuellen technischen Lösungen bzw. Interesse daran, diese in Zukunft anzubieten
- Gute Kenntnisse des Schweizer Industriemarktes, insbesondere in den deutschsprachigen Kantonen (eventuell auch französischsprachige Kantone)
- Hohes Maß an Eigenmotivation
- Teamplayer, der initiativ ist und auch umsetzen kann
- Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse, Französisch von Vorteil

### Das Angebot

Dies ist die ideale Position für eine Vertriebspersönlichkeit, die in größerer Eigenverantwortung als bisher Kunden und Markt in der Schweiz weiterentwickeln möchte.



Es erwartet Sie ein breites Lösungsportfolio mit einer Vielzahl von erfolgreichen Referenzprojekten in den unterschiedlichsten Industriebereichen. Die besondere Stärke liegt unter anderem in der Anpassungsfähigkeit an spezifische Kundenanforderungen.

Die langfristige Zusammenarbeit mit Kunden und Mitarbeitern ist unserem Auftraggeber von vorrangiger Wichtigkeit. Nachhaltigkeit wird aktiv gelebt. Dies erfährt man in der tagtäglichen Zusammenarbeit, die von Vertrauen und Eigenverantwortung gleichermaßen Geboten werden eine angenehme Arbeitsatmosphäre, eine flache Hierarchie, viel Spaß bei der Arbeit und ein verantwortungsvolles Management.

Neben state-of-the-art-Lösungen und der vollen Unterstützung der Unternehmenszentrale erwarten Sie ein attraktives Gehaltspaket mit weiteren Zusatzleistungen sowie ein KFZ, das auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht.

Wenn dieses Profil Ihr Interesse geweckt hat, senden Sie bitte Ihren aktuellen CV an Markus Wosihnoj. Email: [mw@ts-solution.com](mailto:mw@ts-solution.com) In einem persönlichen Gespräch legen wir Ihnen gerne die weiteren Details dieser hoch interessanten Position offen.

Targeted Search Solution (TSS) ist ein Spezialist auf dem Gebiet der Direktsuche und Auswahl von erfahrenen Spezialisten in Technik und Vertrieb. Wir verpflichten uns allen Akteuren gegenüber absoluter Diskretion und leiten Ihre Unterlagen niemals ohne Ihr ausdrückliches Einverständnis an Dritte weiter.