



Junior Sales Engineer B2B für industrielle Anwendungen

Sind Sie erfolgsorientiert und lenken die Verkaufsgespräche zielsicher auf einen erfolgreichen Verkaufsabschluss hin? Für unsere innovative Produktpalette suchen wir eine abschlussstarke Persönlichkeit die gerne auf Achse ist.

Aufgaben:

Ihr Verantwortungsbereich umfasst den Verkauf unserer Standard- sowie Handelsprodukte innerhalb der ganzen Schweiz. Sie akquirieren aktiv Neukunden, gehen internen Verkaufsleads nach, planen und koordinieren die Kundenbesuche selbstständig und erweitern stetig den Kundenstamm. Beratung und Preisverhandlungen am Telefon, sowie beim Kunden vor Ort gehören zu Ihren Aufgaben, Sie führen Präsentationen des gesamten Produktportfolio's durch und sorgen für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss. Für die Ausarbeitung der Aufträge koordinieren Sie die Abläufe Hand in Hand mit dem Inside Sales Engineer und der Projektleitung zusammen.

Profil:

Sie verfügen über eine technische Grundausbildung, mit Erfahrung im Maschinen/ Anlagenbau und haben erste Berufserfahrung im industriellen B2B-Verkauf sammeln können. Als kommunikative Persönlichkeit mit einem kunden- und lösungsorientierten Denken und Handeln, sind Sie bereit zirka **70-80%** unterwegs zu sein. Sie beherrschen die Deutsche und Englische Sprache in Wort und Schrift, Französisch wäre von grossem Vorteil. Ein guter Umgangston, ein gepflegtes Auftreten und vor allem Freude am direkten Kundenkontakt runden Ihr Profil ab.

Was wir bieten:

Es erwartet Sie ein internationales, technisch breites und modernes Umfeld mit Zukunftsperspektiven. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege mit einer wertschätzenden Firmenkultur. Wir bieten Ihnen attraktive Anstellungsbedingungen, ein Personalrestaurant und ein eigenes Firmenfahrzeug.

Für weitere Auskünfte steht Ihnen Frau Enesa Redzepagic, HR Manager unter: 044 733 40 50 gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung mit Foto in elektronischer Form auf: bewerbung@gribi-hydraulics.ch