



Verkaufsingenieur Hydrauliklösungen

Sind Sie erfolgsorientiert, verhandlungssicher und möchten uns auf unserem Wachstumskurs begleiten? Wir suchen eine abschlussstarke Persönlichkeit mit fundiertem Hydraulik Knowhow und einem guten Gespür für Kundenbedürfnisse.

Ihre Aufgaben:

Sie betreuen bestehende Kunden vor Ort und akquirieren aktiv Neukunden. Sie prüfen und analysieren Kundenanfragen und klären die technische Machbarkeit ab. Sie erstellen Offerten, wirken mit bei der Preisgestaltung, der Vermarktung und der Organisation von Messen, beobachten den Markt und erkennen neues Businesspotential. In enger Zusammenarbeit mit den Projektleitern realisieren Sie Kundenwünsche auf Mass!

Ihr Profil:

Sie besitzen ein Maschinenbaustudium HF/FH und haben einen soliden Leistungsausweis als Verkaufsingenieur. Branchenkenntnisse im Bereich Industriehydraulik sind wünschenswert. Sie sind ein erfahrener Profi, wenn es darum geht neue Geschäfte aufzureissen und in technischer Hinsicht auf Kundenwünsche einzugehen. Sie beherrschen die Deutsche und Englische Sprache in Wort und Schrift.

Was wir bieten:

Es erwartet Sie ein internationales, technisch breites und modernes Umfeld mit Zukunftsperspektiven. Ein Team von Hydraulikspezialisten mit offener Kommunikationskultur, eine gründliche Einführung, sowie Branchenspezifische Weiterbildungsmöglichkeiten sind bei uns selbstverständlich. Freuen Sie sich auf eine 41 Stunden Woche, ein Personalrestaurant, sowie einen top modernen Arbeitsplatz.

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