

# Technische Keramik & Ultraharte Materialien

## Ihre Zukunft – Ihre Passion!

Unsere Mandantin mit Sitz im Grossraum Biel/Bienne-Neuchâtel ist der führende Hersteller von Komponenten aus überharten Materialien wie technische Keramik und synthetischem Saphir. Die starke Position im nationalen und international wachsenden Markt wird durch die klare Unternehmensstrategie, kundenorientiertes Denken und Handeln sowie die an den Mitarbeitenden orientierte Kultur des Unternehmens erreicht.

Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir die zukünftigen

## Gebietsverkaufsleiter/in

Direkt dem Verkaufsdirektor unterstellt, übernehmen Sie nach der gezielten Einführung die Verantwortung für Ihr Verkaufsgebiet (Deutschland, Österreich und Schweiz (DACH) oder West- und Südeuropa). Sie beraten bestehende Kunden kompetent, eruieren sorgfältig deren Bedürfnisse und akquirieren neue Projekte selbstständig. Sie beobachten die Märkte, definieren Schlüsselkunden und erweitern generell durch Ihre pro-aktive Beratung das Tätigkeitsfeld bei bestehenden und neuen Kunden. Mit den internen Fachstellen arbeiten und kommunizieren Sie aktiv und gezielt.

Hohes technisches Verständnis, idealerweise mit höherer Ausbildung, sowie ausgewiesener Erfolg im Verkauf von hochpräzisen kundenspezifischen Komponenten («customer defined parts») sind die gute Basis. Sie zeichnen sich durch eine strukturierte, zuverlässige und aktive Vorgehensweise in der Akquisition von Neukunden aus. Für die Region DACH sind Sie verhandlungssicher in Deutsch (Wort und Schrift) und kommunizieren problemlos in Englisch und idealerweise in Französisch. Für die Region West- und Südeuropa verfügen Sie über sehr gute Englisch- und Französischkenntnisse. Weitere Sprachkenntnisse sind unser Wunsch und Ihr Vorteil. Der Arbeitsort befindet sich in der Region Neuchâtel (ca. 50% Reisebereitschaft).

Für diese interessante Position wenden wir uns an dynamische, kunden- und lösungsorientierte, kommunikative, unternehmerisch denkende sowie beziehungsstarke Persönlichkeiten (m/w) mit

### Erfolg in Akquisition und Verkauf von hochpräzisen «customer defined» Komponenten

Das Unternehmen bietet Ihnen viel Spielraum für Eigeninitiative, ein positives Umfeld und attraktive Anstellungsbedingungen. Bitte senden Sie uns Ihre kompletten Unterlagen mit Ref. 06002-14 M9. Diese werden mit absoluter Diskretion bearbeitet. Telefonische Auskunft gibt Ihnen Frau Beatrice Sager gerne. Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen!



• Unternehmensberatung • Selektion von Fach- und Führungskräften • Laufbahnberatung

**bfs consulting gmbh**

Beatrice Sager, lic.rer.pol., Thunstrasse 21, 3000 Bern 6, Tel. 031 357 38 18, Fax 031 357 38 19  
beatrice.sager@bfs-consulting.ch • www.bfs-consulting.ch