

Beratung und Verkauf – Ihre Stärke!

Unsere Mandantin mit Sitz im Grossraum Zürich ist eine äusserst innovative und erfolgreiche Unternehmensgruppe der produzierenden Industrie und führender Anbieter in ihrem Bereich. Am Standort werden hochstehende Industriegüter entwickelt und produziert. Die Ziele sind klar definiert. Der weitere Ausbau der Marktpräsenz, Qualität und Funktion der Produkte haben höchste Priorität. Das Team wird erweitert und braucht Sie zur Verstärkung!

Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir den/die

Key Account Manager/in Oberflächentechnik

Direkt dem CSO unterstellt, beraten und unterstützen Sie die Kunden kompetent in technischen Fragen der industriellen Oberflächenveredelung. Sie betreuen bestehende Kunden und erweitern durch Ihre Beratungstätigkeit aktiv den Kundenkreis. Zur Kundenakquise recherchieren Sie sorgfältig, überzeugen mit bedarfsgerechten technischen Lösungen und erleben den regen Kundenkontakt mit Freude. Mit Ihrer von unternehmerischem Denken und Handeln geprägten Arbeitsweise evaluieren Sie sorgfältig, arbeiten exakt und beurteilen kompetent. Zudem beobachten Sie den Markt und die Mitbewerber, vermitteln Wissen und nehmen an internationalen Fachmessen teil.

Eine technische Aus- und Weiterbildung in Richtung Maschinenbau/Werkstoff, gezielte Weiterbildung im Verkauf sowie ausgewiesene erfolgreiche Berufserfahrung in einer ähnlichen Position sind die gute Basis, um in dieser Position erfolgreich zu sein. Für die interne sowie externe Kommunikation beherrschen Sie die deutsche und **englische Sprache** problemlos; weitere Sprachkenntnisse sind unser Wunsch und Ihr Vorteil.

Unternehmerisches Denken und Handeln, strukturiertes Arbeiten, Selbständigkeit, Loyalität und Zuverlässigkeit sind wichtig.

Für diese äusserst interessante und abwechslungsreiche Position wenden wir uns an kundenorientierte, kommunikative und ambitionöse Persönlichkeiten (m/w) mit ausgeprägtem Engagement für

industrielle Oberflächenveredelung und Verkauf

Es erwartet Sie ein modernes Arbeitsumfeld mit Spielraum für Eigeninitiative, teamorientierter Zusammenarbeit und attraktiven Anstellungsbedingungen. Senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Ref. 06002-15). Diese werden selbstverständlich mit höchster 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