



Business Development & Sales Manager

«World's most precise coating dies» – Mit Schweizer Pioniergeist sind wir seit über 60 Jahren Vorreiter in der Entwicklung und Produktion von vordosierten Beschichtungsdüsen.

Unsere Düsen finden weltweit in unterschiedlichen Geschäftsfeldern wie Papier streichen, Veredelung und Elektronik ihre Anwendung. Unser Hauptsitz ist in Murgenthal, hier beschäftigen wir rund 30 Mitarbeiter.

Ihre Aufgabe

- Systematische und aktive Marktbearbeitung im Bereich Beschichtungssysteme
- Akquisition von Neukunden und Erschliessung neuer Marktpotenziale
- Selbständige Betreuung und Weiterentwicklung von Schlüsselkunden
- Durchführung technischer Abklärungen und Beurteilung der Machbarkeit von Kundenanfragen
- Ausarbeitung innovativer und kundenspezifischer Lösungen in Zusammenarbeit mit internen Fachstellen
- Pflege, Gestaltung und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen
- Identifikation und Entwicklung neuer Märkte, Anwendungen und Geschäftsfelder
- Beobachtung und Analyse von Markt-, Technologie- und Wettbewerbsentwicklungen sowie Ableitung entsprechender Geschäftsmöglichkeiten
- Ermittlung und Analyse von Markt-, Kunden- und Produktanforderungen
- Unterstützung im Bereich Produktmanagement und bei der Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Unterstützung bei der Erstellung und Weiterentwicklung von Marketing- und Verkaufsunterlagen
- Organisation und Teilnahme an Messen, Ausstellungen und Kundenveranstaltungen
- Ausarbeitung von Kundenlösungen sowie Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Betreuung und Unterstützung des internationalen Vertriebspartnernetzwerks hinsichtlich Verkaufsförderung, Technologievermittlung und Kundenbetreuung
- Verantwortung für die Erreichung der vereinbarten Umsatz- und Verkaufsziele in den zugeordneten Märkten und Kundensegmenten
- Reisetätigkeit vorwiegend in den Zielmärkten Europa, Asien und USA sowie bei Bedarf in weiteren Märkten
- Unterstützung der Geschäftsleitung bei der strategischen und operativen Weiterentwicklung des Unternehmens

Ihre Fähigkeiten

- Abschluss als Maschineningenieur BSc/MSc oder vergleichbare technische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb von Investitionsgütern oder Industriemaschinen
- Nachweisbare Erfolge im Business Development und in der Neukundengewinnung
- Ausgeprägtes technisches Verständnis sowie die Fähigkeit, komplexe Lösungen kundenorientiert zu vermitteln
- Sicheres und professionelles Auftreten sowie ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Ausgeprägtes Verhandlungs- und Abschlussgeschick
- Stilsicheres Deutsch sowie verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- Selbständige Arbeitsweise kombiniert mit ausgeprägter Teamorientierung
- Hohes Mass an Eigeninitiative, Belastbarkeit und Zuverlässigkeit
- Bereitschaft zu internationaler Reisetätigkeit von ca. 50 %
- Unternehmerisches Denken und Handeln

Unser Angebot

- Eine vielseitige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit grossem Gestaltungsspielraum
- Die Möglichkeit, die Zukunft eines international tätigen Technologieunternehmens aktiv mitzugestalten
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Motiviertes, dynamisches und engagiertes Team
- Attraktive Anstellungsbedingungen und flexible Arbeitszeiten
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Internationale Kundenkontakte sowie spannende Reisetätigkeiten
- Traditionelle Firmenanlässe und ein kollegiales Arbeitsumfeld

Haben wir Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Kontaktperson: Maick Nielsen, CEO, maick.nielsen@tse-coating.ch, +41 62 917 70 40