



Sie möchten ein Marktgebiet nicht nur betreuen, sondern aktiv weiterentwickeln?

Unser Kunde ist ein etabliertes Schweizer Technologieunternehmen mit Sitz im Grossraum Zürich und internationalem Hintergrund. Die innovative Unternehmensgruppe entwickelt, vertreibt und betreut spezialisierte technische Lösungen für professionelle Kunden in der Infrastrukturbranche. Qualität, Innovation und langfristige Kundenbeziehungen bilden die Grundlage des nachhaltigen Unternehmenserfolgs. Zur Unterstützung des weiteren Wachstums suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit im Bereich Business Development und technischer Vertrieb.

Sales Manager – Infrastrukturtechnik (m/w/d)

Ihre Rolle

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen in der ganzen Schweiz
- Identifikation und Erschliessung neuer Markt- und Geschäftspotenziale
- Beratung von Kunden bei technisch anspruchsvollen Lösungen und Anwendungen
- Durchführung von Produktpräsentationen, Vorführungen und technischen Demonstrationen
- Eigenverantwortliche Begleitung des gesamten Verkaufsprozesses von der Akquisition bis zum Vertragsabschluss
- Beobachtung von Markt-, Kunden- und Technologietrends sowie Ableitung neuer Geschäftsmöglichkeiten

Ihr Profil

- Technische Grundausbildung, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung im Vertrieb, Verkauf, Marketing oder Business Development
- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Systemen oder Investitionsgütern, idealerweise im Umfeld von Infrastruktur-, Inspektions-, Mess-, Detection- oder Industrietechnik
- Nachweisbare Erfolge in der Geschäftsentwicklung und im Verkauf technisch anspruchsvoller Lösungen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie Freude am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Unternehmerisch denkende und kundenorientierte Persönlichkeit mit hoher Eigenmotivation
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse; Französisch und/oder Italienisch sind von Vorteil

Ihre Benefits

- Unternehmerischer Gestaltungsspielraum in einer schlanken Schweizer Organisation mit kurzen Entscheidungswegen
- Direkter Einfluss auf die Weiterentwicklung des Schweizer Marktes mit viel Raum für eigene Ideen und Initiativen
- Innovative technische Lösungen mit klarem Kundennutzen sowie attraktive Entwicklungs- und Perspektivmöglichkeiten

Fühlen Sie sich von dieser Herausforderung angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen an careers@nellen.ch oder auf Ihre Kontaktaufnahme. Auf unsere Diskretion ist Verlass.

Nicole Schmidt
Partnerin

