

Verkaufsingenieur (m/w/d)

Referenz-Nr.
2106

Ihr Ansprechpartner

Flavio De Nando
T: +41 56 430 03 87
flavio.denando@aviando.ch

Aviando Professionals AG
Landstrasse 176
5430 Wettingen

Kaderselektion
Management auf Zeit
Unternehmensführung

www.aviando.ch



Als Verkaufsingenieur beraten Sie bestehende und neue Kunden kompetent zu Supply-Chain-Lösungen der LB Industrial Solutions AG und gewinnen Aufträge.

Die LB Industrial Solutions AG ist führender Partner für Supply Chain Lösungen und beliefert namhafte national und international tätige Unternehmen und KMUs aus Industrie sowie aus dem Maschinen- und Anlagenbau mit Herstell- und Normteilen. Innerhalb der Supply Chain und des gesamten Produktionsprozesses bietet sie Ihren Kunden flexible und individuelle Prozesse, Dienstleistungen und Produkte an, wie Sourcing, Produktion, Contract Management, Warehousing und Export.

Für den weiteren Ausbau der Marktposition suchen wir auf den nächstmöglichen Zeitpunkt eine integre, unternehmerisch agierende, praxisorientierte, akquisitions- und verhandlungsstarke Persönlichkeit als **Verkaufsingenieur (m/w/d)**

Aufgaben

- Umsetzung der strategischen Zielvorgaben und Vertriebsziele der Geschäftsleitung
- Pflege bestehender und Akquisition neuer Kunden (Reisetätigkeit ca. 2 Tg/W)
- Aktiver Verkauf der Dienstleistungen und Produkte
- Beraten und konzipieren von Projekt- und Supply-Chain-Lösungen
- Aktive Angebotserstellung sowie Verkaufs- und Vertragsverhandlungen
- Aktive Marktbearbeitung sowie Umsetzung von koordinierten Marketingaktionen
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Bereichen und Mitarbeit bei laufender Optimierung von Prozessen, Innovations- und Entwicklungsprojekten

Profil

- Technische Grundausbildung mit entsprechender Weiterbildung (TS/HF, FH, BWL)
- Erfahrung in Engineering, Produktion und Projektleitung im internationalen Anlagen- und Maschinenbau, Ersatzteil- und Projektlogistik
- Erfahrung im Verkauf und Marketing im Investitionsgütermarkt
- Erfahrung im Aufbau von Märkten und Abschliessen von Kundenaufträgen
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, weitere Sprachen von Vorteil
- Gute Anwenderkenntnisse MS-Office und idealerweise MS Dynamics NAV
- Durchsetzungsvermögen, gute kommunikative Fähigkeiten und diplomatisches Geschick

Nach einer sorgfältigen Einführung erwarten Sie abwechslungsreiche, vielseitige und verantwortungsvolle Aufgaben in einem zukunftsweisenden Umfeld.

Bereit für diese spannende Herausforderung?

Dann freuen wir uns über Ihr vollständiges Bewerbungsdossier per E-Mail unter Angabe der Referenz-Nummer 2106 an Flavio De Nando.