



Die Coperion K-Tron (Schweiz) GmbH ist das grösste und weltweit führende High-Tech-Unternehmen im Bereich Dosiersysteme und pneumatische Förderung. Für unsere internationale Kundschaft bauen wir Maschinen, Anlagen und Systeme für das Schüttguthandling in den Bereichen Kunststoff, Pharma, Food und Chemie.

Für unser Verkaufsteam suchen wir eine kommunikations- und akquisitionsstarke, sowie überzeugende Persönlichkeit als

Regionaler Verkaufsleiter (m/w)

Ihre Herausforderung

- In dieser Funktion betreuen Sie mit Ihren lokalen Vertretern ein Ihnen zugeteiltes Verkaufsgebiet im Ausland und bauen dieses weiter aus. Zu Ihrem Aufgabengebiet gehören die Akquisition von Neukunden und die Festigung des bestehenden Kundenportfolios.
- Sie tragen für Ihr Gebiet die Verantwortung für das Budget und den Umsatz, wobei sie zusammen mit Ihrem Vorgesetzten Verkaufs- und Marktstrategien erarbeiten und diese erfolgreich umsetzen.
- Weiter sind Sie verantwortlich für die technische und kommerzielle Kundenberatung, die Planung und Betreuung von Kundenversuchen in unserem Testlabor und führen technische Abnahmen und Anlageinspektionen durch.
- Ihr Aufgabengebiet wird ergänzt durch Ihre Mitwirkung an Messen, Präsentationen, Kundenseminaren und Roadshows.
- In dieser Funktion haben Sie pro Jahr ca. 30% - 50% Reisetätigkeit.

Ihr Idealprofil

- Für diese Position suchen wir eine Person mit einer abgeschlossenen technischen Grundausbildung und idealerweise einer Weiterbildung im Verkauf.
- Berufserfahrung in einer ähnlichen Funktion sowie Branchenerfahrung sind zudem für die erfolgreiche Ausführung dieser Funktion unerlässlich.
- Sie bringen gute Kenntnisse im Bereich Verfahrenstechnik mit, einschliesslich fundiertem Knowhow in der Dosierung, Förderung, Mischung, Extrusion und Siebung von Schüttgut der Kunststoff-, Pharma-, Chemie- und Lebensmittelbranchen.
- Neben fundierten Anwenderkenntnissen der MS-Office Programme haben Sie Kenntnisse von einem ERP-System und können sich mit Ihrer guten Auffassungsgabe und Ihrem vernetzten und strukturierten Denken schnell in neue Aufgabengebiete einarbeiten.
- Wenn Sie zudem eine talentierte Verkaufspersönlichkeit sind, Kundenwünsche gut analysieren und aufzeichnen können und zudem verhandlungsgewandt in mehreren Sprachen sind (mind. Deutsch und Englisch, jede weitere Sprache von Vorteil), passen Sie optimal auf diese Position.

Für weitere Auskünfte steht Ihnen Herr Giuseppe Bruneo, Sales Manager Independent Territories, unter +41 (0)62 885 72 25 gerne zur Verfügung.

Klingt das nach einer spannenden Perspektive für Sie? Dann reagieren Sie schnell und gestalten Sie Ihre Zukunft noch heute. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an Frau **Susanne Näpflin, Human Resources**, idealerweise per Email an HumanResources@coperionktron.ch.

Direktbewerbungen werden bevorzugt.

Coperion K-Tron (Schweiz) GmbH

Susanne Näpflin
Lenzhardweg 43/45
CH-5702 Niederlenz

Telefon +41 (0)62 885 71 12 (direkt)
E-Mail HumanResources@coperionktron.ch
Homepage www.coperionktron.com