



Die zur ESTECH Industries **RCM ESTECH AG** mit Sitz in **Burgdorf** ist ein mittelständiges Unternehmen mit Spezialisierung auf Leistungen der mechanischen Bearbeitung und Oberflächenbehandlung. Das Unternehmen verfügt über eine hohe Fertigungstiefe und beliefert die Schweizer Maschinen-, Fahrzeug- und Bahnindustrie.

Zur Erweiterung des Verkauf-Teams suchen wir eine dienstleistungs- und kundenorientierte Persönlichkeit als

Technischer Verkaufsberater Industrie (m/w)

Das sind Ihre Aufgaben:

Direkt dem Geschäftsführer unterstellt, arbeiten Sie aktiv an der strategischen Ausrichtung des Verkaufs mit und setzen die daraus folgenden Maßnahmen operativ um. Auf Gruppenebene sind Sie ein aktives Teammitglied und fördern das Cross-Selling zwischen den Gruppenfirmen. Als proaktiver Verkaufsberater sind Sie schweizweit für die Akquisition von Neukunden und die Pflege des bestehenden Kundenstamms verantwortlich. Dabei verstehen Sie es, in Beratungsgesprächen Ihr technisches Verständnis hinsichtlich des breiten Leistungsangebotes (wie z.B. rotative und kubische Bearbeitung, Härten, Schweißen) gewinnbringend einzusetzen. Sie führen den gesamten Verkaufs- und Beratungsprozess von der Kundenakquise bis zur Auftragserteilung und prüfen dabei die technische Machbarkeit, erstellen Kalkulationen, machen terminliche Abklärungen und führen Angebotsverhandlungen. Als kompetenter Ansprechpartner sind Sie zudem die Schnittstelle zur internen Projektabwicklung und stellen dabei eine klare Ausgangslage für die erfolgreiche Auftragsumsetzung sicher.

Was wir von Ihnen erwarten:

Sie bringen eine technische Ausbildung in der Zerspanung sowie eine verkaufsorientierte Weiterbildung mit und können auf mehrjährige Vertriebserfahrung in einem technisch-industriellen Umfeld zurückblicken. Als guter Kommunikator sowie extrovertierte und gewinnende Persönlichkeit zeichnen Sie sich durch eine hohe Kundenorientierung und einen ausgeprägten Willen zum Erfolg aus. Nebst Ihrem Sinn für technisch komplexe Zusammenhänge verfügen Sie über hohe Überzeugungskraft und Verhandlungsgeschick. Sie sprechen Deutsch auf verhandlungssicherem Niveau, können sich auch in Französisch verständigen und sind bereit, zwischen 20 und 40% Ihrer Arbeitszeit schweizweit unterwegs zu sein.

Und das können wir Ihnen bieten:

Es erwartet Sie eine herausfordernde und eigenverantwortliche Aufgabe mit den entsprechenden Kompetenzen, langfristigen Entwicklungsperspektiven sowie fortschrittlichen Anstellungsbedingungen an einem modernen Arbeitsplatz an verkehrsgünstiger Lage.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto, welche Sie uns mit Vermerk der **Referenznummer 21-1963** per E-Mail an **bewerbung@propers.ch** zustellen. Diskretion ist für uns oberstes Gebot; deshalb behandeln wir auch Ihre Unterlagen unter Berücksichtigung dieses Anspruches. Für weitere Auskünfte steht Ihnen der zuständige Berater, Herr Dieter Blaser, unter der Nummer **034 420 01 23** gerne zur Verfügung.