



Key Account Manager / Business Development Manager m/w/d

Möchten Sie in einer Kaderfunktion Verantwortung tragen? Sie sind das Bindeglied zu unseren Kunden. Sie betreuen Key Accounts und entwickeln neue Märkte. Haben Sie bereits mehrere Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Funktion? Dann sind Sie die ideale Verstärkung für uns.

Eine verantwortungsvolle Tätigkeit bei einem führenden Unternehmen der schweizerischen Drehteile-Industrie wartet auf Sie. Wenn Sie sich wieder erkennen, dann überzeugen Sie uns mit Ihrer Bewerbung.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen richten Sie an:
Erika Riesen
 E-Mail: erika.riesen@laubscher.swiss

Ihre Aufgaben:

- Betreuen und ausbauen bestehender Kundenbeziehungen
- Gezielte Neukunden-Akquisition im Umfeld der Medizintechnik in der Schweiz und in Europa
- Entwicklung von Fertigungskonzepten in Zusammenarbeit mit der Technik und Unterbreitung von Angeboten an die Kunden
- Pflegen der Stammdaten der Artikel des zugeteilten Marktes
- Besuchen der Kunden in den zugeteilten Märkten

Das zeichnet Sie aus:

- Technisch / Industrielle Ausbildung mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- Einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb (Key Account Management / Neukunden Akquisition)
- Erfahrung in der Medtech-Branche
- Idealerweise liegt Ihr Alter zwischen 35 bis 45 Jahren
- Zuverlässigkeit, Verantwortungsbewusstsein, Eigeninitiative und Organisationsvermögen sowie einen ausgeprägten Sinn fürs Machbare
- Sie beherrschen die gängigen Microsoft Office Anwendungen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (C1 – C2) runden Ihr Profil ab. Weitere Sprachen von Vorteil