



Key Account Manager (m/w)

Ihre Hauptaufgaben

- Akquirieren von neuen Kunden und Projekten
- Ansprechpartner bei der Klärung von technischen Spezifikationen bei Projekten
- Konzeptionelle und zielorientierte Betreuung sowie strategische Weiterentwicklung der Kunden
- Führen von Vertragsverhandlungen

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Grundausbildung mit einer hohen Affinität zum Maschinen- und Anlagebau
- Technische Weiterbildung FH oder HF ist wünschenswert
- Berufserfahrung in einer ähnlichen Position mit erfolgreichem Leistungsnachweis im Verkauf / Key Account Management
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil
- Vertrauenswürdiger Verhandlungspartner mit einer kundenorientierten Denk- und Handlungsweise
- Kommunikative Persönlichkeit, die loyal ist und gerne im Team arbeitet

Unser Angebot

Bei der FISCHER AG werden Ihre Erfahrung und Ihr Fachwissen geschätzt und gezielt gefördert. Als Schweizer Unternehmen bieten wir Ihnen interessante Möglichkeiten in einem internationalen Umfeld. Es erwartet Sie eine vielseitige und abwechslungsreiche Aufgabe mit einem enormen Entwicklungspotenzial.

Haben wir Ihr Interesse geweckt und möchten Sie sich einer neuen Herausforderung stellen? Gerne erwartet Andreas Oeggerli, Leiter Personal, Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Wir freuen uns Sie kennen zu lernen.

andreas.oeggerli@fischerspindle.com
Tel +41 62 956 22 85

Direktbewerbungen werden bevorzugt.



Die FISCHER AG nimmt im Präzisionsspindelbau weltweit eine Spitzenposition ein. Wir sind Partner der führenden Maschinenbauer und bedienen die globalen Erfolgsmärkte.

In der Schweiz beschäftigen wir rund 230 Mitarbeitende und 20 Lernende, welche die Kundenzufriedenheit durch erfolgreiche, innovative Produkte und unseren hervorragenden Service sicherstellen.

www.fischerspindle.com