



Key Account Manager Kompressoren (m/w)

Ihre Hauptaufgaben

- Aufbau und Intensivierung von Geschäftsbeziehungen mit Kunden sowie weiteren relevanten Ansprechpartnern und -gruppen
- Entwicklung und Umsetzung der spezifischen Strategien in neuen, rasant wachsenden Märkten
- Auftragsbearbeitung sowie Offertwesen
- Zusammenfassung und Erstellung von kurz-, mittel- und langfristigen Planbedarfen inkl. Kundenforecast, Bestellungen, Projektplanungen sowie Langzeitplanung für Neuprodukte
- Allgemeine Korrespondenz mit Kunden und weiteren Ansprechpartnern zu jeglichen technischen wie auch kommerziellen Fragen



Ihr Profil

- Abschluss eines technischen Studiums auf Stufe FH/HF (Elektronik, Maschinenbau oder Mechanik)
- Berufserfahrung in einer ähnlichen Position mit erfolgreichem Leistungsnachweis im Verkauf/Key Account Management
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gewinnende und verhandlungsstarke Persönlichkeit mit einem sicheren Auftreten
- Vertrauenswürdiger Verhandlungspartner mit einer kundenorientierten Denk- und Handlungsweise
- Kommunikative Persönlichkeit, die loyal ist und gerne im Team arbeitet

Unser Angebot

Wir bieten eine vielseitige und abwechslungsreiche Aufgabe, in welcher Sie Ihr Wissen und Können in einer dynamischen Unternehmung unter Beweis stellen und Ihre beruflichen Kompetenzen in einem internationalen Umfeld ausbauen können. Wir sehen es als unsere Aufgabe, bei unseren Mitarbeitenden Knowhow gezielt aufzubauen.

Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen. Für Fragen steht Ihnen Herr Andreas Oeggerli, Leiter Personal, gerne zur Verfügung.

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

Direktbewerbungen werden bevorzugt.