



thyssenkrupp

Für uns ist ein guter Vertrag  
wie ein gut entwickeltes Produkt.  
Gemacht, um ewig zu halten.



„be part of the solution!“ Als Unternehmen des global tätigen Technologiekonzerns thyssenkrupp entwickeln wir zusammen mit unseren Kunden und Partnern Werkstofflösungen aus Metall für die Herausforderungen der Zukunft. Unsere hohe Beratungs-, Werkstoff- und Servicekompetenz bildet dabei die Basis, um sowohl für den Werkzeug- und Formenbau wie auch für die Maschinenindustrie, die Uhrenindustrie, die Medizinaltechnik, die Luft- und Raumfahrt und andere Hightech-Branchen ein interessanter Sparringpartner zu sein. In Zukunft zusammen mit Ihnen?

**Willkommen im Team!** Zur Verstärkung unseres Verkaufsbereichs Baustahl, Edelstahl rostfrei und NE-Metalle am Standort Wil / Bronschhofen (SG) suchen wir zum nächstmöglichen Termin:

## Account-Manager mit technischer Exzellenz (m/w/d 100 %)

thyssenkrupp Materials Schweiz AG, 9552 Bronschhofen / Wil

Als Schnittstelle zwischen unseren Kunden und unserem Betrieb sind Sie für eine optimale Beratung der Kunden und die Auftragsabwicklung zuständig. Sie sind Ansprechpartner für alle Anliegen Ihrer Kunden und verstehen und erkennen die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden und richten Ihre Aktivitäten entsprechend darauf aus.

### Ihre Aufgaben

- Kundenbetreuung und –entwicklung anhand unserer MaaS-Strategie (Material as a Service)
- Ansprechpartner für alle technischen und kaufmännischen Belange der Kunden
- Erfassung und Koordination des gesamten Kundenbedarfs
- Entwicklung von Werkstofflösungen zusammen mit den Kunden und den Stahl- sowie den NE-Metall-Werken
- Selbständige Abwicklung von komplexen Kundenprojekten
- Intensive Zusammenarbeit und Absprachen mit dem Aussendienst
- Aktive Mitarbeit in der Strategie und der Organisationsentwicklung
- Setzen von ehrgeizigen Zielen für die Erfüllung der Kunden- und Firmenziele

### Was wir Ihnen bieten

- Entwicklung zum Key-Account Manager
- Ziel- und praxisorientierte Einarbeitungs- und Weiterbildungsprogramme
- Attraktive Anstellungsbedingungen
- Flache Hierarchien und «open-door-policy»
- Ein motiviertes, leistungsstarkes und kollegiales Team
- Kurzum - eine spannende Aufgabe mit Entwicklungspotential!

### Ihr Profil

- Sie verfügen über eine technische Grundausbildung (vorzugsweise in der Metall- oder Stahlverarbeitung) mit kaufmännischer Weiterbildung
- Sie sind eine Persönlichkeit mit Durchsetzungsvermögen und hoher Leidenschaft für Werkstoffe und deren Applikationen
- Vorzugsweise bringen Sie bereits einige Jahre Erfahrung im Verkauf von technischen Produkten mit und besitzen ein ausgeprägtes technisches Verständnis
- Sie sind eine engagierte, kunden- und verkaufsorientierte Persönlichkeit, die sich durch eine selbständige und zuverlässige Arbeitsweise auszeichnet
- In hektischen Situationen bleiben Sie stets ruhig und freundlich und behalten jederzeit die Übersicht
- Kooperation und Teamfähigkeit sind keine Fremdwörter für Sie
- Sie verfügen über stilichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englisch und Französisch sind von Vorteil

### Ihr Ansprechpartner für fachliche Themen:

Jürgen Fredel, Verkaufsleiter Edelstahl & NE-Metalle  
Telefon: +41 (0)71 913 65 10

### Jetzt online bewerben:

[personal.tkmch@thyssenkrupp-materials.com](mailto:personal.tkmch@thyssenkrupp-materials.com)

### Besuchen Sie uns im Internet:

[www.thyssenkrupp-materials.ch](http://www.thyssenkrupp-materials.ch)