



Märkte bewegen kann nur,
wer Menschen bewegt.



thyssenkrupp

„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 die Maschinenindustrie wie auch für den Formen- und Werkzeugbau, die Uhrenindustrie, die Medizinaltechnik, die Luft- und Raumfahrt und andere Hightech-Branchen ein interessanter Sparringpartner zu sein. Dafür setzen sich bei uns rund 110 Mitarbeitende in den verschiedensten Aufgabengebieten ein. Wir haben eine Aufgabe, die zu Ihnen passt, die Ihre Neugier weckt und Sie herausfordert ...

Willkommen im Team! Wir suchen am Standort Wil / Bronschhofen (SG) nach Vereinbarung eine/n

KeyAccount-Betreuer / Business Development für Werkstofflösungen (m/w/d 100 %)

thyssenkrupp Materials Schweiz AG, 9552 Bronschhofen/Wil

Ihre Aufgaben

- Verantwortlich für die Entwicklung und den Ausbau des Geschäftes im Rahmen der strategischen Marktsegmente
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und Erschliessung neuer Verkaufskanäle
- potentielle Kunden vom ersten Kontakt bis zum Verkaufsabschluss begleiten und anschl. an das Verkaufsteam übergeben
- Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsmodelle für Werkstofflösungen und Fertigungsprozesse zusammen mit den Kunden und Metall-Werken
- Ansprechpartner für technische Belange des Kunden
- Betreuung des Schulungssystems für interne und externe Werkstoffschulungen
- Bereitschaft für Reisetätigkeit von ca. 40-50% zwecks Kundenbetreuung

Was wir Ihnen bieten

- attraktive Anstellungsbedingungen
- flache Hierarchien und «open-door-policy»
- ziel- und praxisorientierte Einarbeitungs- und Weiterbildungsprogramme
- ein motiviertes, leistungsstarkes und kollegiales Team
- kurzum - eine spannende Aufgabe mit Entwicklungspotential!

Eintritt nach Vereinbarung

Ansprechpartner

Katrin Gross
Telefon: +41 (0)71 913 64 36

Ihr Profil

- Mechanische und / oder werkstofftechnische Ausbildung sowie Erfahrung in Metallbe- und verarbeitungsprozessen
- Unternehmerische Persönlichkeit mit Durchsetzungsvermögen und hoher Leidenschaft für Werkstoffe und deren Applikationen
- Motivierender Teamplayer, der das Verkaufsteam technisch unterstützen kann
- Macher-Typ, der gerne selber zupackt und beharrlich sowie lösungsorientiert ein Ziel verfolgt
- Sie möchten das Geschäft mitgestalten und weiterentwickeln und handeln stets kunden- und lösungsorientiert
- Gute Englischkenntnisse sind von Vorteil

Jetzt online bewerben:

personal.tkmch@thyssenkrupp-materials.com

Besuchen Sie uns im Internet:

www.thyssenkrupp-materials.ch