



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! Zur Verstärkung unseres Verkaufsbereichs Werkzeugstahl am Standort Wil / Bronschhofen (SG) suchen wir zum nächstmöglichen Termin:

Technischer Verkaufsberater (m/w/d 100 %)

thyssenkrupp Materials Schweiz AG, 9552 Wil / Bronschhofen

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
- Entwicklung von Werkstofflösungen zusammen mit den Kunden und den Stahlwerken
- Selbständige Abwicklung von komplexen Kundenprojekten in der Anarbeitung und Supply Chain der Kunden
- Erschliessung neuer Verkaufskanäle
- Neukundengewinnung (Schweiz, Süddeutschland und Vorarlberg)
- Schnittstelle zwischen dem Kunden und unserer Produktion
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Aussendienst sowie allfällige persönliche Betreuung des Kunden vor Ort

Was wir Ihnen bieten

- 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 Grundausbildung als Polymechaniker und einer kaufmännischen Weiterbildung
- Vorzugsweise bringen Sie schon einige Jahre Erfahrung im Verkauf von technischen Produkten mit und haben eine grosse Leidenschaft für Werkstoffe und deren Applikationen
- Selbständigkeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit zeichnen Ihre Arbeitsweise aus
- In hektischen Situation bleiben Sie stets ruhig und freundlich und behalten jederzeit den Überblick
- Kooperation und Teamfähigkeit sind keine Fremdwörter für Sie
- Ihre Persönlichkeit gilt als ehrgeizig und erfolgsorientiert und Sie beschreiben sich selbst als flexibel, durchsetzungsstark und belastbar
- Die MS Office Produkte beherrschen Sie sicher, SAP-Kenntnisse sind von Vorteil
- Sie verfügen über stilsichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englisch und Französisch sind von Vorteil

Ansprechpartner

Stephan Helbling, Verkaufsleiter Werkzeugstahl
Telefon: +41 (0)71 913 65 77

Jetzt online bewerben:

personal.tkmch@thyssenkrupp-materials.com

Besuchen Sie uns im Internet:

www.thyssenkrupp-materials.ch

Wir wertschätzen Vielfalt und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Beeinträchtigungen, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität.