

Meine Mandantin ist ein schweizerisches KMU-Industrieunternehmen mit Sitz in der Nordwestschweiz, das sich weltweit eine führende Position in einem interessanten Bereich des Sondermaschinenbaus erarbeitet hat. Die anspruchsvollen Lösungen sind technologisch überragend und setzen qualitativ eine unerreichte Messlatte für den Wettbewerb. Innovationskraft, Kundennähe, Effizienz und Flexibilität sind die Bausteine des Erfolges. Mit verschiedenen Tochtergesellschaften in den wichtigsten Märkten weltweit werden die Kunden vor Ort betreut.

Manager Customer Services & Ersatzteilverkauf weltweit

Sie rapportieren dem CEO und führen die Abteilungen Verkauf Services, Modernisierung/2nd-Hand, Kundendienst und Ersatzteilverkauf mit insgesamt über 20 Mitarbeitenden. Mit der/m neuen Manager Customer Services möchte meine Mandantin den After-Sales-Bereich aktiver bearbeiten und so die Kundenzufriedenheit erhöhen, die Umsätze steigern und die Kundenbindung intensivieren. Mit modernen Ansätzen im Bereich des Unterhalts der Maschinen, des Verkaufs von Ersatzteilen und des Kundendienstes erarbeiten Sie Strategien und Konzepte und führen diese weltweit ein. Damit verbunden ist eine Reisetätigkeit von 20 bis 40 % zu erwarten. Da es sich um eine, in dieser Form, neugeschaffene Position handelt, bietet sich die Möglichkeit, aktiv an deren Profil mitzugestalten. Als Mitglied des Management-Teams sind Sie auch in der Führung des Gesamtunternehmens aktiv und können Ihr unternehmerisches Talent einbringen und weiter ausbauen.

Wir suchen eine/n führungsstarke/n Teamplayer/in im Alter von 33 – 48 Jahren mit einer betriebswirtschaftlichen Ausbildung und starkem technischen Background oder eine/n Ingenieur/in mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung. Ihr Know-how im Bereich Customer Services und After-Sales haben Sie in einem industriellen oder in einem dienstleistungsorientierten Umfeld gesammelt, in dem das Servicevertragswesen und der Kundendienst eine wichtige Rolle gespielt haben.

Sie verfügen über Erfahrungen im internationalen Umfeld, idealerweise im Umgang mit Europa, China, Japan, Indien, Russland, Amerika und arabischen Ländern. Sie kennen und schätzen die Kultur eines nicht börsennotierten KMU.

Sie überzeugen mit Ihrer unternehmerischen, dienstleistungs- und pro-aktiven Art und sind ausgesprochen kommunikativ und marktorientiert. Sie sind verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil. Ihre konzeptionellen Fähigkeiten und Ihre Umsetzungsstärken können Sie einsetzen und damit Ihren Bereich und das Gesamtunternehmen weiterbringen.

Sind Sie interessiert an dieser Herausforderung? Suchen Sie eine interessante und internationale Aufgabe in einem überschaubaren Unternehmen? Setzen Sie sich hohe Ziele und erreichen diese mit Ihrem fokussierten, beharrlichen und innovativen Vorgehen?

Rufen Sie Matthias Brägger an oder mailen/senden Sie ihm Ihre Unterlagen. Er freut sich auf Ihre Bewerbung und garantiert absolute Diskretion.