

Die Firma **Schleuniger** ([www.schleuniger.com](http://www.schleuniger.com)) ist eine weltweit tätige Technologiegruppe und ein führender Ausrüster in der kabelverarbeitenden Industrie. Kunden der Schleuniger Gruppe beliefern vorwiegend die Automobil-, Unterhaltungs- und Informationsindustrie sowie die Kommunikationsbranche. Die Produkte von Schleuniger finden überall dort Anwendung, wo präzise Kontaktverbindungen eine Rolle spielen.

Das Center of Competence **Process Automation** ist weltweiter Leader in der Entwicklung, Herstellung und im Verkauf von kundenspezifischen Anlagen für die vollautomatisierte Fertigung von modernsten und sicherheitsrelevanten Kabeln. Das Unternehmen hat ihren Sitz in Unterägeri und wächst seit einigen Jahren weit überdurchschnittlich. Dieses aussergewöhnliche Wachstum wird, bedingt durch die hohe Nachfrage am Markt, mittel- und langfristig anhalten.

Dabei spielt der Verkauf und Service eine entscheidende Rolle. Und da kommen Sie ins Spiel:

## **Leiter Verkauf & Service international Automatisierungslösungen**

### **Hauptaufgaben**

- Operative und personelle Führung von Verkauf und Service
- Aktive Akquisition von Neukunden und Erhöhung der Kundendurchdringung
- Bearbeiten von neuen Märkten und Segmenten
- Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden
- Ansprechpartner für Kunden (intern und extern)
- Verantwortlich für die Erstellung und Überwachung des Verkaufsbudgets, Absatzplanung/Budget
- Budgetverantwortung Umsatz und Auftragseingang sowie der zugeordneten Kostenstellen
- Erstellung von Angeboten, Kalkulationen und Konzepten in enger Zusammenarbeit mit den operativ Verantwortlichen
- Preisverantwortung
- Koordination und Organisation von Trainings / Produktschulungen / Seminaren / Messeauftritten
- Informationsfluss zu Kunden, Partnern sowie internen Abteilungen sicherstellen
- Ausbau des weltweiten Marketsupport und Erweitern der Serviceleistungen
- Verantwortlich für die Organisation, Planung und Durchführung der Service-Einsätze inkl. der Hotline

### **Weitere Aufgaben**

- Controlling von Verkauf, Service, monatliches Reporting und Auswertung der KPI's
- Verantwortlich für Pflege und Anpassen des Verkaufs- und Serviceprozesses im QMS

### **Anforderungsprofil**

Ausbildung:	Technischer Background
Weiterbildung:	Betriebswirtschaftliche Weiterbildung (dipl. VL, FH, MBA o.ä.)
Erfahrungen:	Langjährige Erfahrung im Verkauf und Service im internationalen Umfeld im Bereich Maschinen- und/oder Anlagenbau, ausgewiesene Führungserfahrung
Sprachen:	Deutsch und Englisch verhandlungssicher, weitere Sprachkenntnisse können angewendet werden

Suchen Sie eine internationale, technisch anspruchsvolle und langfristig orientierte Herausforderung und sind bereit, Ihr Team zu Höchstleistungen zu motivieren und gleichzeitig bedeutende Key Accounts auf der ganzen Welt selbst zu betreuen? Scheuen Sie dabei auch eine Reisetätigkeit von ca. 30% nicht? Haben Sie einen starken Background im Maschinen-/Anlagenbau und sind sich gewohnt, komplexe Verhandlungen zu führen und nicht Produkte sondern Lösungen zu verkaufen? Überzeugt auch Ihr Track-Record?

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