

Business Unit Manager

Internationale Herausforderung in der Metallbearbeitungsbranche in einem Schweizer KMU

Meine Mandantin ist ein erfolgreiches, innovatives und international tätiges Schweizer Produktionsunternehmen mit Sitz im Mittelland. Das positive Firmenimage und die einzigartige Firmenkultur machen das Schweizer Familienunternehmen zu einem glaubwürdigen und attraktiven Arbeitgeber. In vielen Produktbereichen hat sie sich eine führende Marktposition erarbeitet und in den vergangenen Jahren weitere Marktanteile gesichert. Das Unternehmen investiert aus dieser Position der Stärke weiter in seine Zukunft.

Im Bereich Zerspanung / Metallbearbeitung hilft meine Mandantin ihren Kunden, effizienter, schneller, kostengünstiger und daher letztendlich erfolgreicher zu produzieren. Mit einer starken Partnerschaft mit Kunden weltweit werden anspruchsvollste Aufgaben in der Zerspanung gelöst.

Sie sind Mitglied des Managementteams und verantwortlich für den weltweiten Verkauf der Produkte im Bereich Zerspanung und Metallbearbeitung. Sie führen verschiedene Aussendienst- und Area Sales Teams sowie Niederlassungen, Vertretungen und Agenten in vielen Ländern, insgesamt über 30 Mitarbeitende. Sie selber betreuen Key Accounts im In- und Ausland. Dabei handelt es sich zum Teil um sehr grosse und bekannte Kunden, wo es um hochtechnologische Zerspanungs Herausforderungen geht. Sie werden dabei technisch gefordert und im Bedarfsfall auch von der Forschung & Entwicklung unterstützt. Sie leisten einen massgeblichen Beitrag zur Weiterentwicklung der Produkte.

Wir suchen eine dienstleistungsorientierte, sozialkompetente aber auch durchsetzungsstarke Führungspersönlichkeit. Sie sind ein Macher, verkaufsorientiert mit konzeptionellen und strategischen Qualitäten. Sie haben eine höhere technische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung und mehrjährige Erfahrung im internationalen Verkauf. Sie haben eine hohe Affinität und Erfahrung in der metallbearbeitenden Industrie. Sie sind verantwortungsbewusst, integer, loyal und motiviert, Ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen. Sie sprechen fließend Deutsch, Englisch und vorzugsweise Französisch. Ihr Reiseanteil wird ca. 40% betragen.

Suchen Sie eine herausfordernde, verantwortungsvolle Aufgabe im internationalen Verkauf in einer Unternehmung, die Ihnen eine sehr positive Arbeitsatmosphäre und unternehmerischen Gestaltungsraum bietet? Rufen Sie Matthias Brägger an oder senden/mailen Sie ihm Ihre Unterlagen. Er garantiert Diskretion.