

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.

Leiter Verkauf & Marketing

Sondermaschinen- und Anlagenbau weltweit

(Global Chief Sales Officer)

Sie (m/w) sind Mitglied des Managementteams und rapportieren dem CEO. Sie führen nebst der Marketing- verschiedene Verkaufsabteilungen mit insgesamt über 20 Mitarbeitenden.

Ziele

- Erreichen der vereinbarten Auftragseingangs-, Umsatz- und Deckungsbeitragsziele unter Einhaltung nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Ausarbeitung und Umsetzung der Marketing- und Vertriebsstrategie
- Mittelfristige Steigerung des Auftragsvolumen

Aufgaben

- Beobachtung und Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation und Ableitung von Differenzierungspotentialen zum Ausbau und der Sicherung der Marktführerschaft und daraus abgeleitet die Erarbeitung bzw. Weiterentwicklung der Nutzenargumentationen für die Angebote (Value Proposition)
- Spezifikation der Markt- und Kundenforderungen zusammen mit anderen Bereichsleitern für die Umsetzung marktgerechter Produkte
- Ausweitung der Marktstellung in den angestammten Anwendungsgebieten und erschliessen neuer Anwendungsfelder
- Mitarbeit an der strategischen Ausrichtung des Unternehmens
- Ausarbeitung von Angeboten für kundenspezifische Projekte mit den Vertriebsingenieuren und den Fachbereichen
- Erstellung und Prüfung von Angeboten sowie Durchführung und Abschluss von Vertragsverhandlungen in Deutsch und Englisch
- Kalkulation der Projekte intern und mit den Kunden (inkl. ROI, TCO)
- Kundenbesuche und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen (Reisen von jeweils 1 bis 2 Wochen Dauer)
- Betreuung von Key-Accounts
- Neukundenakquisition
- Überwachung der Betreuung der Vertriebspartner (weltweit mehr als 25 Agenten)
- Überwachen und laufend aktualisieren der Standarddokumente (Kaufverträge, Geheimhaltungserklärungen, etc.) zusammen mit der Rechtsberatung
- Erstellung der Budgets und der Forecasts
- Optimierung Einsatz von Medien und Verkaufswerkzeugen / Marketing Tools (CRM, IT)

Wir suchen einen führungsstarken Teamplayer (m/w) im Alter von 35 – 48 Jahren mit einer technischen Grundausbildung (Uni/FH in Chemie, Kunststofftechnik, Maschinenbau o.ä.) und betriebswirtschaftlicher Weiterbildung. Sie verfügen über mehrjährige Verkaufs- und Marketingenerfahrung in der weltweiten Investitionsgüterbranche und kennen die aufstrebenden Märkte in Asien und/oder Russland. Erfahrungen im Projektmanagement und Anlagenbau sind von Vorteil. Sie haben ausgewiesene Führungserfahrung, vorzugsweise waren Sie bereits verantwortlich für Tochtergesellschaften, Verkaufsbüros und Vertriebspartner. Sie sind ein Macher mit Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft, bringen aber auch bei der Strukturierung von Abläufen und Prozessen Ihre konzeptionellen Qualitäten ein. Kontinuität, Beharrlichkeit und Eigeninitiative gehören ebenso zu Ihren Stärken wie Kommunikation und hohe Sozialkompetenz. Sie motivieren Ihr Team zu Höchstleistungen und begeistern Kunden und Geschäftspartner mit ihrem souveränen Auftreten und ausgeprägten Verhandlungsgeschick in verschiedenen Kulturkreisen in Englisch und Deutsch.

Sind Sie interessiert an dieser Herausforderung? Suchen Sie eine interessante und internationale Aufgabe in einem Schweizer KMU? Setzen Sie sich hohe Ziele und erreichen diese mit Ihrem fokussierten 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.