

**„Seit mehr als 100 Jahren setzt meine Mandantin weltweit Massstäbe in der Herstellung von komplexen Textilmaschinen und -anlagen“**

Meine Mandantin ist eine erfolgreiche Industrieunternehmung, die mit ihren Maschinen und Anlagen weltweit klar Marktführer ist. Das mittelständische Unternehmen in der Ostschweiz entwickelt und produziert technologisch führende Systemlösungen im Textilbereich, die als Benchmark gelten.

Umfassendes Prozess-Know-how mit Beratung und Projektierung, innovative und zuverlässige Produkte sowie kundenorientierter Service sind Bausteine des Erfolges.

**Senior Verkaufsingenieur – Textilmaschinenbau –  
lateinische Märkte weltweit**

Sie betreuen bestehende und akquirieren neue Kunden in den lateinischen Märkten auf der ganzen Welt mit folgenden Zielen:

- Erreichen der Umsatz- und Margenziele im eigenen Verkaufsgebiet
- Erfolgreiche Marktbearbeitung und Marktentwicklung
- Kontinuierliche und systematische Marktbeobachtung und -analyse
- Aktive Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem Verkaufsteam
- Enge Zusammenarbeit mit internen Stellen (Entwicklung, Engineering, Verkaufsdienst, Beschaffung, Produktion)
- Führen der lokalen Vertretungen in den betreuten Ländern
- Projektarbeiten

Sie übernehmen folgende Aufgaben:

- Sicherstellen der Wirtschaftlichkeit und des Erfolges im eigenen Verkaufsgebiet
- Kostenbewusster Umgang mit Ressourcen gemäss Budget
- Betreuen und Weiterentwickeln des bestehenden Kundenstamms
- Vertreten von Firmen- und Kundeninteressen und Suche nach fairen Lösungen
- Neuaquisition, Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen
- Einhalten und systematisches Überprüfen der vertragsrechtlichen Grundlagen im internationalen Umfeld
- Verfolgen, Analysieren und Beurteilen von Entwicklungen und Trends
- Strukturierte Analyse von Markt- und Produktbedürfnissen, Wettbewerbsanalyse (Stärken/Schwächen)
- Erstellen von strukturierten Auswertungen und Berichten

- Interner Wissenstransfer
- Permanente Kontaktpflege mit Vertretungen
- Ausbildung und Information der Vertreter vor Ort
- Absprache der lokalen Verkaufsstrategien
- Selbständige Betreuung von Projekten
- Aktive Mitarbeit in Projekten und bei der Entwicklung von marktgerechten Produkten

Wir suchen Kontakt zu einer motivierten und einsatzbereiten Persönlichkeit mit einer Weiterbildung in technischer Richtung (Maschinenbau, Textiltechnik, Chemie, Verfahrenstechnik o.ä.). Ihre Kompetenzen im Maschinen- und Anlagenbau im Textilumfeld oder in der Textilchemie haben Sie sich durch langjährige Berufserfahrung angeeignet und kennen auch die lateinischen Märkte. Sie sind eine kunden-, markt- und leistungsorientierte Persönlichkeit mit unternehmerischem Denken und Verhandlungsgeschick. Sie haben eine starke Affinität zu den lateinischen Kulturen und sind verhandlungssicher in Spanisch, Portugiesisch oder Italienisch. Sie setzen klare Prioritäten und verfolgen Ihre Ziele ausdauernd und selbständig. Sie sind eine weltoffene Persönlichkeit und ein geschickter Kommunikator, belastbar und flexibel.

Suchen Sie eine internationale, breitgefächerte und interessante Herausforderung in einem überschaubaren Umfeld, in dem Sie aktiv zum Unternehmenserfolg beitragen und sich einbringen können? Übernehmen Sie gerne Verantwortung und schätzen eine selbständige Aufgabe mit internationaler Reisetätigkeit?

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen, vorzugsweise per E-Mail, an Matthias Brägger oder rufen Sie ihn für weitere Auskünfte an. Er garantiert Diskretion, ohne Ihr ausdrückliches Einverständnis gibt er keine Informationen weiter.