

Wir suchen Talente



Die Firma Fischer Söhne AG ist ein erfolgreiches und leistungsfähiges Unternehmen in der Kunststoffverarbeitung. Das eigenständige Unternehmen mit effizienter Führungsstruktur erlaubt es, sowohl eigene als auch Bedürfnisse der Kunden rasch und professionell in Kunststoffprodukte und Systeme umzusetzen.

Zur Ergänzung unseres engagierten Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung

Business Development & Key Account Manager (m/w/d)

Als Business Development & Key Account Manager (m/w/d) sind Sie ein wesentlicher Bestandteil unseres Vertriebsteams und tragen zur Steigerung unseres Umsatzes und Markteinflusses bei. Sie werden eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten, um massgeschneiderte Lösungen anzubieten und Beziehungen aufzubauen, die auf Vertrauen und Qualität basieren.

Ihre Aufgaben

- Enge und persönliche Betreuung von Bestandskunden (Key Account Management)
- Aufbau neuer Kundenbeziehungen (speziell in unserem stark wachsenden Bereich „Life Science“) durch aktive Akquise und Gestaltung der Verkaufsstrategie (Business Development)
- Durchführung von Verkaufsgesprächen und Präsentation unserer Produkte/Dienstleistungen
- Beratung der Kunden bei der Auswahl der besten Lösungen für Ihre Bedürfnisse
- Angebotsmanagement und Vertragsverhandlungen
- Innendiensttätigkeiten wie Angebotserstellung oder Auftragsabwicklung
- Teilnahme an Vertriebsmeetings und Abstimmung mit anderen Abteilungen
- Berichterstattung über Vertriebsaktivitäten und -ergebnisse
- Organisation, Mitwirkung und Teilnahme an Messen, Verkaufstagen o.ä.
- Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse
- Unterstützung bei der Entwicklung von Vertriebskampagnen
- Vielseitige Unterstützung des Vertriebsteams je nach Bedarf

Wir erwarten

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung/Studium, idealerweise mit Vertriebschwerpunkt
- Erste Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise in der Kunststoffbranche
- Hohe Motivation und Begeisterung für den Vertrieb
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und Überzeugungskraft
- Begeisterung für den Aufbau von Kundenbeziehungen
- Flexibilität und die Fähigkeit, eigenständig in einem schnelllebigen Umfeld zu arbeiten
- Bereitschaft zur persönlichen und beruflichen Entwicklung im Vertrieb
- Vertrauenswürdigkeit, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit gegenüber den Kunden
- Teamorientierung und die Fähigkeit, in einem kooperativen Umfeld zu arbeiten
- Reisebereitschaft
- Fließende Sprachkenntnisse: Deutsch, Englisch. Französisch von Vorteil
- Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen von Vorteil

Wir bieten

- Ein inspirierendes Arbeitsumfeld in einem innovativen Unternehmen
- Hohe Entfaltungsmöglichkeit und Möglichkeit zur Einbringung eigener Ideen
- Kontinuierliche Weiterbildung und Entwicklungsmöglichkeiten
- Gutes Betriebsklima bei einem kooperativen Führungsstil
- Eine herausfordernde, spannende und selbstständige Aufgabe
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Optionen
- Ein motiviertes und freundliches Team, das Sie unterstützt und fördert
- Eine hundertjährige, sehr erfolgreiche Unternehmenshistorie

Und jetzt kommen Sie

Wenn Sie eine leidenschaftliche Vertriebsperson sind, die bereit ist, in einer zukunftsorientierten Branche erfolgreich zu sein, und Sie die oben genannten Anforderungen erfüllen, laden wir Sie herzlich ein, sich bei uns zu bewerben. Bewerben Sie sich jetzt und werden Sie Teil des engagierten Fischer Söhne-Teams, das die Zukunft gestaltet!

Ihre Bewerbungsunterlagen können Sie uns gerne elektronisch senden. Wir freuen uns, Sie kennenzulernen.

Fischer Söhne AG
Luzernerstrasse 105
5630 Muri
www.fischersoehne.ch

Ansprechpartnerin Recruiting
palero capital GmbH
Livia Eichhorn
+49 89 889887129
le@palero.de
www.palero.de

