

Über uns

Die Amsonic als Teil der Amsonic-KKS-Gruppe gehört weltweit zu den führenden Herstellern von Präzisionsreinigungsanlagen. Gemeinsam mit den Produkten der KKS Ultraschall AG bieten wir unseren Kunden ein einzigartiges Portfolio an Produkten und Dienstleistungen rund um die Bauteilreinigung- und Oberflächentechnologie - Swiss made. Insgesamt beschäftigt die Unternehmensgruppe rund 180 Mitarbeitende weltweit an mehreren Produktions-, Service- und Verkaufsstandorten.

Als Teil unseres Sales-Teams der Amsonic-KKS-Gruppe übernimmst du als

Technical Sales Manager Anlagenbau - Medtech und Industrie Deutschland (100 % m/w/d)

die spannende Position der Betreuung von bestehenden Kunden sowie die Neukunden-Akquise, mit dem Ziel der Umsatzsteigerung durch Verkauf unserer Anlagen in Deutschland. Dabei stehen die folgenden Tätigkeitsschwerpunkte im Vordergrund:

- Selbstständiger Verkauf von Anlagen aus dem Produktpool der Amsonic-KKS-Gruppe bei Neu- und Bestandskunden. Das Portfolio besteht dabei aus technisch anspruchsvollen und beratungsintensiven Ultraschall-, Spritz- und Lösemittelreinigungsanlagen sowie aus kundenspezifischen Lösungen für die Oberflächenveredelung wie Anodisier-, Elektropolier, Passivier- und Ätzanlagen
- Nach dem detaillierten Abklären des Bedarfes bei den Kunden erarbeitest du federführend kunden- oder projektspezifische Lösungskonzepte. Unterstützt wirst du dabei durch die Kolleginnen und Kollegen aus Engineering, Applikationstechnik und Automation
- Basierend auf den Konzepten erstellst du eigenständig Projektkalkulationen und Angebote, die du den Kunden dann zielgruppengerecht und überzeugend präsentierst
- Du bereitest die Angebotsverhandlungen technisch und kommerziell vor und führst diese eigenständig zum Erfolg
- Unsere Kundenbetreuung ist auf eine langjährige Partnerschaft angelegt
- Repräsentation des Unternehmens bei Veranstaltungen und Messen
- Ermitteln von Absatzprognosen, Mitarbeit bei Umsatzbudgetplanungen
- Marktbeobachtung zur Erkennung von Trends, aktuellen Entwicklungen im Markt- und Wettbewerbsumfeld
- Mitarbeit bei der Gestaltung von Online-, Social-Media und Marketingaktivitäten
- Mitarbeit beim Aufbau und der Betreuung von internationalen Vertriebspartnern

Um diese Position zu besetzen bringst Du ein abgeschlossenes technisches Studium (Maschinenbau, Chemie- oder Verfahrensingenieurwesen, Automatiker oder eine vergleichbare Ausbildung) mit, gepaart mit einem grundsätzlichen kaufmännischen und unternehmerischen Verständnis.

- Ergänzend dazu wünschen wir uns mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von technisch anspruchsvollen und beratungsintensiven Produkten, idealerweise im Anlagenbau
- Um unsere Kunden persönlich zu betreuen, ist eine Reisebereitschaft von 20-40 % erforderlich
- Du besitzt sehr gute Kommunikationsfähigkeiten, Empathie und Überzeugungskraft
- Eine verhandlungssichere Kommunikation in Deutsch und Englisch sind zwingend erforderlich

Wir bieten Dir eine herausfordernde, verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem Unternehmen, das auch langfristig Perspektiven eröffnet. Es erwartet Dich ein moderner Arbeitsplatz sowie ein motiviertes Team und eine DU-Kultur. Sechs Wochen Ferien, Home-Office nach Absprache, Weiterbildungsmöglichkeiten, Firmenwagen, sowie mehrere Mitarbeiterevents runden unsere Anstellungsbedingungen ab.

Zusätzliche Fragen zur Aufgabe beantwortet Dir gerne Daniel Braitsch, +41 41 833 87 72, CSO Amsonic-KKS Group, Deine Bewerbung nimmt Mira Brändle, HR-Generalistin unter jobs@kks-surfacetreatment.com entgegen.