



thyssenkrupp

engineering. tomorrow. together.

„be part of the solution!“ Als Unternehmen des global tätigen Technologiekonzerns thyssenkrupp entwickeln wir zusammen mit unseren Kunden und Partnern Werkstofflösungen aus Metall für die Herausforderungen der Zukunft. Unsere hohe Beratungs-, Werkstoff- und Servicekompetenz bildet dabei die Basis, um sowohl für den Werkzeug- und Formenbau wie auch für die Maschinenindustrie, die Uhrenindustrie, die Medizinaltechnik, die Luft- und Raumfahrt und andere Hightech-Branchen ein interessanter Sparringpartner zu sein. In Zukunft zusammen mit Ihnen?

Willkommen im Team! Im Zuge einer Nachfolgeregelung eines langjährigen Mitarbeitenden im Verkaufsbereich Werkzeugstahl am Standort Wil / Bronschhofen (SG) suchen wir per 1. September 2019 oder nach Vereinbarung:

Technischer Verkaufsberater (m/w – 100 %)

thyssenkrupp Materials Schweiz AG, 9552 Bronschhofen / Wil

Als Schnittstelle zwischen unseren Kunden und unserem Betrieb sind Sie für eine optimale Beratung der Kunden und die Auftragsabwicklung zuständig.

Ihre Aufgaben

- Technische Klärung von Anfragen und Problemstellungen der Kunden, mit dem Ziel, die beste Kundenzufriedenheit zu erreichen
- Aktive Betreuung und Akquisition von Kunden und Neukunden im Innendienst bis hin zum Vertragsabschluss durch Beratung, Erstellen von Angeboten und Preisfindung
- Schnittstelle zwischen Kunden und unserem Betrieb
- Zusammenarbeit mit unserem Aussendienst, im Bedarfsfall persönliche Betreuung der Kunden vor Ort
- Erfüllen aller Kundenanforderungen in kollegialer Zusammenarbeit in einem Team von 8 Personen
- Setzen von ehrgeizigen Zielen für die Erfüllung der Kundenwünsche
- Aktive, systematische Entwicklung des Kundenstammes
- Abwickeln auftragsbezogener Zukäufe

Was wir Ihnen bieten

- attraktive Anstellungsbedingungen
- flache Hierarchien und «open-door-policy»
- ziel- und praxisorientierte Einarbeitungs- und Weiterbildungsprogramme
- ein motiviertes, leistungsstarkes und kollegiales Team
- kurzum - eine spannende Aufgabe mit Entwicklungspotential!

Ihr Profil

- Sie verfügen über eine Grundausbildung als Polymechaniker und eine kaufmännische Weiterbildung
- Sie sind sehr verkaufsorientiert, kommunikativ, flexibel und belastbar. Selbst in hektischen Situationen bewahren Sie Ihre Ruhe, Freundlichkeit und nicht zuletzt auch die Übersicht
- Sie sind eine ehrgeizige und erfolgsorientierte Persönlichkeit, die sich durch eine resultatorientierte Arbeitsweise auszeichnet
- Kooperation und Teamfähigkeit sind keine Fremdwörter für Sie und sind eine wichtige Basis für den Abteilungserfolg
- Sie beherrschen den Umgang mit MS-Office-Produkten
Idealerweise arbeiten Sie bereits heute täglich mit SAP
- Deutsch beherrschen Sie sprachgewandt und stilsicher, Englisch und Französisch von Vorteil

Jetzt online bewerben:

personal.tkmch@thyssenkrupp.com

Besuchen Sie uns im Internet:

www.thyssenkrupp-materials.ch

Ihr Ansprechpartner

Michael Egloff

Telefon: +41 (0)71 913 64 81

Wir wertschätzen Vielfalt und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion / Weltanschauung, Beeinträchtigungen, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität.