

«Laufen Sie niemals hinter Ihren Kunden her, sondern sorgen Sie dafür, dass Ihre Kunden auf Sie zukommen.» (Peter Sawtschenko)

Seit über 15 Jahren entwickelt und produziert Dimetix AG in der Schweiz Laser-Distanz-Sensoren der Spitzenklasse für den internationalen Markt. Für erstklassige Qualität und die stetige Weiterentwicklung sorgt ein top motiviertes Team. Die Kunden sind begeistert von der Problemlösungs-Qualität und der permanent hohen Verfügbarkeit sowie kurzen Lieferfristen. Und weil nebst Entwicklung und Produktion auch beste Kontakte zu den Endkunden und den weltweit tätigen Vertriebspartnern wichtig sind, verstärken wir unser Sales Team. Als

Sales Engineer (m/w)

arbeiten Sie in einer klassischen Schnittstellenfunktion, die Ihnen den gewünschten Abwechslungsreichtum und die Vielseitigkeit in Ihrem Arbeitsumfeld beschert, das Sie sich schon immer gewünscht haben. Und das Beste ist: In unserem spritzigen, aktiven und innovativen KMU-Umfeld treffen Sie auf flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege! Und damit können Sie sich auf die Anliegen der Kunden und Vertriebspartner ausrichten, ohne lange Dienstwege zu beschreiten. Ihr Aufgabenfeld erstreckt sich über folgende Bereiche:

- Unterstützung des Verkaufsleiters in Spezialprojekten
- Betreuung internationaler Vertriebspartner und Key Accounts
- Optimierung und Aufbau des internationalen Vertriebs
- Standardisierung des Anfragemanagements
- Eröffnung neuer Entwicklungs- und Partnerprojekte
- Mitarbeit in Marketingkonzepten (Wettbewerbsanalysen, Messen, etc.)
- Technischer Kundensupport und Unterstützung im Innovation Management

Diese spannende Schlüsselfunktion verbindet zwei „Unternehmenswelten“, nämlich Technik und Markt. Und sie deckt alle diesbezüglichen Facetten ab, und noch viel mehr - je nach Interessenslage und Eignung. Damit Sie das schlagkräftige Team gut ergänzen, stellen wir uns Ihr Eignungsprofil wie folgt vor:

- Basisausbildung als Elektroniker / Automatiker oder ähnliches
- Weiterbildung zum Betriebstechniker / oder Betriebswirtschaftler HF
- Erfahrungen im Verkauf Innendienst (v.V. in der Sensorik)
- Stilsichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse (mündlich / schriftlich)

Wenn Sie die Flexibilität und Agilität eines KMU schätzen und sich auf ein vielseitiges Arbeitsgebiet im Sales Bereich freuen, sollten wir uns kennenlernen. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an unseren CEO, Stefan Taeschler (s.taeschler@dimetix.com).

