

Area Sales Manager (w/m/d)



Herausragende Lösungen in der Maschinenbranche haben etwas gemeinsam: Sie entstehen immer durch überdurchschnittliche Leistungen, aussergewöhnliche Technologie und ein hohes Mass an Kreativität. Und genau damit hat sich NUM weltweit einen hervorragenden Namen in der Werkzeug- und Maschinenindustrie geschaffen. Wir entwickeln komplexe, massgeschneiderte CNC-Automationslösungen, die sowohl dem Maschinenhersteller als auch dem Anwender ein Höchstmass an Wertschöpfung garantieren. Die Erfolge von NUM werden durch das Know-how und das persönliche Engagement unserer Mitarbeiter entscheidend vorangetrieben. Diese Erfolge werden vom Verkauf aktiv entwickelt, gemessen und verfolgt. Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir einen

Area Sales Manager (w/m/d) 100 %

DEINE AUFGABEN

- Verantwortung für den Auftragseingang und die Erreichung der Auftragseingangsziele
- Professionelle Beratung und Pflege von Bestandskunden sowie eigenständige Neukundenakquise in der Schweiz und Europa
- Angebotserstellung mit Klärung aller technischen Details, Verhandlung und Abschlüsse von Aufträgen
- Repräsentation des Unternehmens nach Innen und Aussen
- Vorschläge zur Entwicklung neuer Produkte
- Regelmässiger Austausch zu den anderen, internationalen Vertriebsingenieuren und Abteilungen

DEIN HINTERGRUND

- Mehrjährige Erfahrung im Verkauf von komplexen technischen Produkten, idealerweise im Bereich Automation, numerischer Steuerungen oder gleichwertigen Produkten
- Erfahrung im Vertrieb technisch hochwertiger Investitionsgüter aus dem Werkzeugmaschinenbau oder verwandten Branchen (Robotik, Automatisierung, etc.)
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse setzen wir voraus, zusätzliche Französischkenntnisse von Vorteil jedoch nicht Bedingung

DEINE PROFIL

- Motivierte, dynamische und kommunikationsstarke Persönlichkeit
- Offenheit und Kontaktfreude gegenüber anderen Menschen
- Schnelle Auffassungsfähigkeit, vernetztes sowie unternehmerisches Denken und Handeln
- Durchsetzungsfähigkeit sowie ausgeprägte Fähigkeit zum Networking
- Freude an der Teamarbeit und Beitrag zu einem guten Teamspirit

UNSER ANGEBOT

- Verantwortungsvolles, eigenständiges Aufgabengebiet in einem internationalen Umfeld
- Flexible Arbeitszeiten, fortschrittliche Arbeitsbedingungen
- DU-Kultur im Gesamtunternehmen, kollegiale und familiäre Atmosphäre
- Motiviertes, gut aufgestelltes und überschaubares Team
- Eigene Kantine und kostenlose Parkplätze
- Arbeitsort wahlweise in Brügg (BE) oder in Teufen (AR)

Ist der Verkauf deine Welt und bist du an einer abwechslungsreichen und selbständigen Aufgabe interessiert? Ist es das, wonach du suchst und verfügst du über die gewünschten Qualifikationen? Dann sind wir gespannt auf deine Bewerbung per Mail zur absolut vertraulichen Einsicht.



Sandra Mark
Human Resources

NUM AG
Battenhusstrasse 16
CH-9053 Teufen

Telefon +41 71 335 04 11
bewerbung@num.com
www.num.com