



Eco Analytics

Sicherheit dank Gaswarntechnik

Wir sind ein schweizweit führender Lieferant von Messgeräten für gasförmige Schadstoffe. Unser Eco Analytics-Team, bestehend aus 20 Mitarbeitenden, liefert für namhafte Schweizer Firmen und Institute massgeschneiderte, komplette Anlagen und vertreibt Analysatoren im Bereich Gas sowie portable Gaswarngeräte. Von der Beratung über die Projektabwicklung bis zur Inbetriebnahme und dem jährlichen Service bieten wir alles aus einer Hand. Der Schutz von Mensch und Umwelt ist für uns eine zentrale Verpflichtung.

Für den Aufbau und die Erweiterung unseres Kundenstamms suchen wir eine engagierte Persönlichkeit mit Vertriebstalent und technischer Affinität.

Sales & Business Development Manager 100% (m/w/d) Gaswarnanlagen

Arbeitsort: Frauenfeld, Home-Office & unterwegs in der Schweiz

Das begeistert Dich in Deinem Beruf

- Aufbau und Betreuung eines neuen Kundenstamms im Bereich Gasdetektion
- Betreuung, Pflege und Weiterentwicklung eines bestehenden Kundenportfolios
- Akquisition von Neukundinnen und Neukunden gemäss unserer Vertriebsstrategie
- Identifikation neuer Marktpotenziale und aktiver Vertrieb unserer Produkte und Lösungen
- Entwicklung individueller Lösungen und technische Beratung von Kunden
- Durchführung von Produktpräsentationen, Schulungen und Messeauftritten
- Du gestaltest aktiv mit – bei der Weiterentwicklung vom Verkauf bis zum Kundenservice

Diese Erfahrungen und Kompetenzen von Dir begeistern uns

- Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich Sicherheitstechnik, Messtechnik oder Industrieprodukte
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im B2B Investitionsgütervertrieb erklärungsbedürftiger Geräte und Anlagen
- Gelebte und überzeugende Begeisterung für marktführende Technik im Vertrieb
- Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und die Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen
- Hands-on-Mentalität, selbstständiges Arbeiten, Kundenorientierung und vertriebliche Abschlussstärke
- 60% Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz
- Deutsch, Englisch und von Vorteil Französisch

Das bieten wir Dir

- Die Möglichkeit, aktiv beim Aufbau eines neuen Marktes mitzuwirken und eigene Ideen einzubringen
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Moderne Anstellungsbedingungen mit attraktiven fixen und variablen Lohnbestandteilen, sowie weiteren Benefits
- Ein kollegiales Umfeld, in dem Menschlichkeit zählt
- Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung per E-Mail an tamara.hort@indutrade.ch.

Für Fragen und ein persönliches Gespräch steht Dir Beat Reich, Geschäftsführer, unter Tel. +41 79 542 33 04, gerne zur Verfügung.