Sales Manager Europa

Das Marktpotential und Ihre Erfolgs-Chancen sind gross

Unsere Mandantin, die **Osterwalder AG** in Lyss, **die Nummer 1 im Pressenbau**, setzt den Wachstumskurs in **Europa,** der **USA** und **Asien** fort.

Ihre Vorteile und Chancen:

- ✓ Sie können die Zukunft in einem Hightech-Unternehmen direkt mitgestalten
- ✓ Sie betreuen und entwickeln Ihr Kundensegment Hartmetall in Europa selbständig
- ✓ Sie verbringen den Arbeitstag in spannenden Kundengesprächen und treffen so auf inspirierende Kulturen und zukunftsgerichtete Projekte
- ✓ Ihnen steht eine moderne Firmen- und Arbeitsinfrastruktur zur Verfügung
- ✓ Sie haben die Möglichkeit aus dem Hauptsitz in Lyss oder dem Homeoffice zu arbeiten
- ✓ Sie profitieren von neuzeitlichen Arbeitsbedingungen

Management Summary

Funktion: Sales Manager

Unternehmen: Osterwalder AG

Branche: Industrie

Arbeitsort: Lyss

Ref. Nr.: 16761

Publiziert:08.05.24

Ihr Kontakt: Heinz Reinhard

Email: welcome@advisca.ch

Tel: 031 310 26 00

Was das Team auszeichnet:

- → Wir sind ein engagiertes, motiviertes, kundenfokussiertes Team
- → Technisch fit, immer mit dem Fokus, dem Kunden einen Mehrwert zu bieten
- → Bei uns trifft Bodenständigkeit auf Innovation
- → Wir pflegen ein freundschaftliches, professionelles und verlässliches Miteinander

Teilen Sie unsere Leidenschaft? Stehen Ihnen Kundengespräche und innovative Lösungen auch nahe? Dann sind Sie im Team schnell integriert und zuhause.

SOZIALLEISTUNGEN +	40 STUNDEN WOCHE	FAIRE ENTLOHNUNG	KOLLEGIALES TEAM

Ihr Profil – die benötigte Expertise

Diese Aufgabe erfordert Erfahrung als **Business Development Manager** / **Key Account Manager** / **Sales Manager** / **Application Manager** wünschenswert aus dem Investitionsgüterbereich. Sie bringen die Begabung einer zielorientierten und gewinnenden Kommunikation mit. Dadurch gelingt es Ihnen, bei den jeweiligen Stakeholdern vom Shopfloor bis zum Executive Board Level, deren Ideen und Ansätze abzuholen, um diese mit Ihren Lösungsansätzen für alle Parteien gewinnbringend zu verschmelzen.

- Abgeschlossenes Studium, vorzugsweise in Maschinenbau, Elektrotechnik oder ähnlich
- Weiterbildung in Betriebswirtschaft
- Sprachen D, E jeweils verhandlungssicher, jede weitere Sprache von Vorteil
- Hohe Selbstmotivation und Reisebereitschaft international, ca. 50%

Ihre Position - Was Sie bewegen können

In dieser spannenden Funktion sind Sie verantwortlich für die Vertriebsaktivitäten und den Geschäftserfolg im Kundensegment Hartmetall in Europa. Ein aktives Beziehungsmanagement aufbauen und pflegen, mitdenken, weiterdenken und mit den Kunden die optimalen und zukunftsgerichteten Produkteportfolios und Leistungspakete definieren, ist genau Ihre Aufgabe.

- ✓ Europaweite Kundenbesuche und Koordination des Verkaufs für alle Hartmetall Produkte und Services
- ✓ Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien bei den Kunden in enger Zusammenarbeit mit dem Team in Lyss
- ✓ Vertretung der Osterwalder AG bei offiziellen Anlässen (Messen, Tagungen etc.)

Das Unternehmen - Ihre Karrierechance

Als führender Lösungsanbieter in der Pulvermetallurgie verfügt **Osterwalder AG** über jahrzehntelange Erfahrungen in den komplexesten Anwendungsbereichen. Das Team erarbeitet mit den Kunden individuelle Lösungen und entwickelt die Presstechnologie der Zukunft.
Wir bieten Ihnen eine spannende Tätigkeit mit einem großen Handlungsspielraum und einer hohen Eigenverantwortung in einem internationalen Umfeld und motivierten Team.

- ✓ Pioneer - Partnership - Performance
- ✓ Marktführerschaft - Technologie Leader
- ✓ Ein international beachtetes Unternehmen
- ✓ Ca. 140 Mitarbeitende mit Niederlassungen in Asien und der USA
- ✓ Vertrauensvolle, offene und partnerschaftliche Unternehmenskultur mit einer gesunden Fehlerkultur

Osterwalder AG
Industriering 4
3250 Lyss

Ihr Kontakt:
Heinz Reinhard | CEO / Owner
031 310 26 00 | welcome@advisca.ch

Schwanengasse 6 | 3011 Bern