

**Statron** ist ein international tätiger Hersteller von unterbrechungsfreien Stromversorgungsanlagen. Tausende von Statron-Anlagen sind in zahlreichen Ländern unter teilweise schwersten Umgebungsbedingungen im Einsatz. Zuverlässig speisen sie lebenswichtige Verbraucher in Kraftwerken, in Umspannstationen, auf Bohrinseln, in Raffinerien, in der Industrie oder in Infrastrukturanlagen. Unsere Produkte sind das Ergebnis kontinuierlicher Entwicklungsarbeit und fortwährender Anwendung neuester Technologien. Seien auch Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte.

Wir suchen als Schlüsselperson und Teil unseres international erfolgreichen Unternehmens eine/n

## **Key Account Manager/in (KAM) / Verkaufingenieur/in**

mit Potential zum Verkaufsleiter Schweiz.

Sie betreuen unsere Kunden in der Schweiz und sind zuständig für Neuakquisitionen. Sie erstellen komplexe Angebote nach kundenspezifischen Vorgaben für USV-, Gleich- und Wechselstromanlagen sowie für Batteriesysteme und führen die entsprechenden Verkaufsverhandlungen zum erfolgreichen Abschluss. Dabei bilden Batteriesysteme mit rund 30% einen Fokus. Zum Aufgabenbereich gehören ebenso persönliche Kontakte zu ausgewählten und strategisch wichtigen Lieferanten wie auch der Aufbau neuer Anwendungsbereiche. Aufgrund des täglichen Kontakts mit Kunden und Partnern sind Sie rasch in der Lage, Projekte mit Kunden zusammen zu entwickeln und diese erfolgreich zu Ende zu bringen. Zudem unterstützen Sie das Projektteam in kommerziellen und technischen Belangen.

Sie werden durch den heutigen Stelleninhaber eingearbeitet und starten als KAM mit einem guten Mix nationaler und internationaler Kunden. Sie sind am Puls des Geschäfts und schon bald entwickeln Sie ein Gespür für die verschiedenen Produkte und deren vielfältige Anwendungen. Mit zunehmender Erfahrung und wachsendem Erfolg kann sich Ihr Aufgabenspektrum erweitern, so z.B. zum Verkaufsleiter Schweiz.

Um diese anspruchsvolle Aufgabe meistern zu können, verfügen Sie über eine technische Ausbildung (TS, Fachhochschule, Uni) und weisen einige Jahre Erfahrung im Verkauf von technischen Produkten in der Investitionsgüterindustrie auf. Komplexe Sachverhalte schnell und gesamthaft zu erfassen gehört ebenso zu Ihren Stärken wie selbständiges und kundenorientiertes Denken und Handeln. Sie sind sich selbständiges Arbeiten in einem vielseitigen Job gewohnt und schätzen die Arbeit in einer kleinen, dynamischen Organisation. Sie fassen rasch an, sind belastbar und bleiben auch an hektischen Tagen souverän. Sie suchen eine abwechslungsreiche Tätigkeit, die Ihnen auch Gelegenheit gibt, Ihre sehr guten mündlichen und schriftlichen Englischkenntnisse anzuwenden. Die Bereitschaft zu gelegentlichen Reisen wird vorausgesetzt.

Wir bieten Ihnen eine interessante Herausforderung mit Entwicklungspotenzial in einem dynamischen Team im Wachstumsfeld Energieversorgung. Auf Sie wartet ein attraktiver Arbeitsplatz in naturnaher und verkehrsgünstiger Lage. Weitere Fakten finden Sie unter [www.statron.com](http://www.statron.com).

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Für Fragen steht Ihnen unser Marketing- und Sales Direktor, Herr Ruben Vogelsang (062 887 4 887 / [ruben.vogelsang@statron.ch](mailto:ruben.vogelsang@statron.ch)) gerne zur Verfügung. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an Marcel Rietmann, [marcel.rietmann@statron.ch](mailto:marcel.rietmann@statron.ch).