

**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.

**=> Werden Sie Mitglied in unserem Team und Teil unserer Erfolgsgeschichte!**



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

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

Sie betreuen wichtige Kunden in der Schweiz mit nationaler und teilweise internationaler Reichweite. Ebenso sind Sie zuständig für Neuakquisitionen im nationalen und internationalen Umfeld. Sie erstellen komplexe Angebote nach kundenspezifischen Vorgaben für USV-, Gleich- und Wechselstromanlagen sowie für Batteriesysteme und führen die entsprechenden Verkaufsverhandlungen zum erfolgreichen Abschluss. Zum Aufgabenbereich gehört ebenfalls der Verkauf unserer Servicedienstleistungen. Neben dem Aufbau neuer Aufgabenbereiche pflegen Sie auch Kontakte zu ausgewählten und strategisch wichtigen Lieferanten und Partnern. 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.

Sie werden durch die verschiedenen internen Teams gut in Ihr neues Aufgabengebiet eingearbeitet und starten als KAM mit einem guten Mix vorhandener und potentieller Kunden. Sie sind am Puls des Geschäfts und schon bald entwickeln Sie ein Gespür für unsere verschiedenen Produkte und deren vielfältige Anwendungen. Mit zunehmender Erfahrung und wachsendem Erfolg kann sich Ihr Aufgabenspektrum erweitern.

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. Von Vorteil sind Ausbildung und Erfahrungen in der Elektrotechnik-Branche oder in der Anwendung von Batteriesystemen. Komplexe Sachverhalte schnell und gesamthaft zu erfassen gehört ebenso zu Ihren Stärken wie selbständiges und kundenorientiertes Denken und Handeln. Sie schätzen die Arbeit in einer kleinen, schlagkräftigen Organisation mit grossem Entscheidungsspielraum, fassen rasch an, sind belastbar und bleiben auch an hektischen Tagen souverän. Gute mündliche und schriftliche Englischkenntnisse und Ihre Bereitschaft zu gelegentlichen Auslandsreisen setzen wir voraus.

Wir bieten Ihnen eine interessante Herausforderung mit Entwicklungspotenzial in einem dynamischen Team im Wachstumsfeld Energieversorgung und Infrastruktur. Bei uns sind Sie nicht nur Mitarbeiter, Sie sind Treiber und können sich mit Ihrer Energie voll einbringen und entfalten! Auf Sie wartet ein attraktiver Arbeitsplatz in naturnaher und verkehrsgünstiger Lage. Weitere Fakten finden Sie unter [www.statron.ch](http://www.statron.ch).

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Für Fragen steht Ihnen unser Geschäftsführer, 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 Sandra Ott, [sandra.ott@statron.ch](mailto:sandra.ott@statron.ch).