

«Hier habe ich viele
Freiheiten, erfolgreiche
Kundenbeziehungen
weltweit aufzubauen».



Technical Sales Manager International. (m/w/d)

Fässer. Trichter. Prozessbehälter.

Produkte für die Pharma- und Chemieindustrie

Wo haben Sie eine bessere Plattform für Ihren nächsten Karriereschritt als beim Hidden Champion an der Schweizer Grenze und weltweit anerkannten Spezialisten für zukunftsweisende Produkte für die Pharma-, Chemie-, Kosmetik- und Lebensmittelindustrie – hergestellt von hochmotivierten Mitarbeitern in Topqualität und meisterlicher Perfektion?

Kommunizieren und vernetzen

Proaktiv und umsatzverantwortlich betreuen Sie Ihre Kunden in der hochwertigen Pharma- und Chemieindustrie – vornehmlich im EMEA-Wirtschaftsraum. Ihre fundierten Kenntnisse in der Fertigungstechnik sowie Ihre kommunikative Fähigkeit, Menschen zu begeistern, beflügeln die intensive Betreuung der dortigen Handelsvertretern, OEMs und Endkunden.

Größer denken

Sie führen produktspezifische Beratungsgespräche und verantworten den Verkaufsprozess über die Erstellung von Konstruktionsvorgaben und individuellen Angeboten bis zum erfolgreichen Abschluss. Mit der Umsetzung vorgegebener Vertriebsstrategien bauen Sie Ihre Absatzkanäle beständig weiter aus. Die Vertriebsleitung stärkt Ihnen dabei den Rücken und schätzt Ihre Unterstützung bei strategisch relevanten Entscheidungen.

Fachlich und sprachlich überzeugen

Ihre mehrjährige Berufserfahrung im technischen B2B-Vertrieb, die auf einer Ausbildung in einem metallverarbeitenden Beruf basiert, bildet beste Voraussetzungen für dieses breitgefächerte Aufgabenspektrum.

Gesellen sich zu Ihrem fundierten Wissen von Herstellungsverfahren auch konstruktives Geschick und verhandlungssicheres Englisch, stehen Ihnen im internationalen Austausch alle Türen offen. Bereits vorhandene Kenntnisse wie z.B. im Behälterbau sind von Vorteil.

IHRE VORTEILE BEI MÜLLER PROCESSING

- + Hervorragendes Arbeitsklima
- + Unbefristete Festanstellung
- + Gute Entwicklungsmöglichkeiten
- + Attraktives Vergütungspaket
- + Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- + Wertschätzende Unternehmenskultur

Eine chancenreiche Herausforderung

Vertriebsstark und kundenorientiert repräsentieren Sie ein Familienunternehmen von internationalem Rang, mit hoher Fertigungstiefe und optimalen Abläufen, die eine zügige Auslieferung der Produkte sicherstellen. Wäre das eine verantwortungsvolle Rolle ganz nach Ihren Vorstellungen? Dann möchten wir Sie kennenlernen!

Fragen zu den Details dieser Position beantwortet Ihnen unser externer Berater Peter Trappe gerne telefonisch unter **0151 61 221133** – täglich bis 22 Uhr, auch am Wochenende.

Ihre Bewerbung senden Sie bitte zusammengefasst zu einem einzelnen PDF-Dokument per E-Mail an unsere Personalleiterin Sonja Krebs:

bewerbung.processing@mueller-group.com