

LNS ist ein multinationales Schweizer Unternehmen mit mehr als 980 Mitarbeitern und weltweit führend in der Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von Peripheriegeräten für Werkzeugmaschinen. Wir sind in der Nähe von Biel, im Herzen der Region Grand Chasseral angesiedelt.

Zur Verstärkung unserer Abteilung "Verkauf Schweiz" suchen wir eine / einen



Regional Sales Manager DE/EN/FR

IHRE AUFGABEN UND IHRE HERAUSFORDERUNGEN

In dieser Rolle sind Sie dafür verantwortlich, neue Kunden zu gewinnen und den Vertrieb der LNS-Produkte im gesamten Schweizer Markt zu organisieren und auszubauen. Insbesondere in der Deutschschweiz.

Für Ihre zugewiesenen Märkte werden Ihre Hauptaufgaben sein:

- Umsetzung der strategischen Verkaufspolitik von LNS
- Beobachtung der Marktentwicklung und Erstellung von Budgetvorschlägen für den Verkauf
- Zusammenarbeit mit internen Teams zur Förderung von Lösungen für unterschiedliche Kundenbedürfnisse
- Pflege bestehender Vertrauensbeziehungen und Aufbau neuer Kontakte zu potenziellen Endkunden
- Identifizierung neuer Marktsegmente zur Erweiterung der Geschäftsmöglichkeiten
- In Zusammenarbeit mit der internen Verkaufsabteilung, Verwaltung von Angeboten und Aufträgen
- Verantwortung für Schweizer Ausstellungen in Ihrem Markt und Teilnahme an nationalen und internationalen Messen

Diese Rolle kann Sie auch zur Leitung von Projekten oder Sonderaufträgen führen, je nach den Bedürfnissen des Marktes und/oder der Organisation. Sie werden auch die Möglichkeit haben, Schulungen für OEMs und Schweizer Händler durchzuführen

IHR BERUFLICHES PROFIL UND IHRE KOMPETENZEN

- Sie bringen solide Berufserfahrung in einer ähnlichen Position mit
- Deutsch ist Ihre Muttersprache und Sie verfügen über gute Englischkenntnisse und idealerweise auch über Französischkenntnisse
- EFZ im technischen oder kaufmännischen Bereich, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung im Verkaufsbereich
- Die gängigen Informatikmittel und der Umgang mit einem ERP/CRM sind für Sie kein Problem
- Sie verfügen über ausgezeichnete soziale Kompetenzen, eine ausgeprägte Serviceorientierung und ein weitreichendes Netzwerk
- Sie sind lösungsorientiert und zeichnen sich durch Ihre Eigeninitiative aus
- Ihr Teamgeist ist bekannt und Sie haben Freude daran, in einer kleinen Struktur zu arbeiten, in der jeder Einzelne die direkten Auswirkungen seiner Beiträge sehen kann
- Ihre Gründlichkeit und Organisation sind wichtige Stärken, die es Ihnen ermöglichen, Ihr Tagesgeschäft effizient zu bewältigen
- Die digitale Kultur spricht Sie an und Sie zeigen ein besonderes Interesse an neuen Technologien

WAS FÜR UNS SPRICHT ?

Die Gelegenheit, in einem Industriekonzern überschaubarer Grösse in einem technischen und internationalen Umfeld tätig zu sein, das Ihnen eine weitgehende Eigenverantwortung und abwechslungsreiche Aufgaben bietet.

Bei LNS können Sie Ihr Potenzial in einem dynamischen und motivierten Team dank individueller Entwicklungsmöglichkeiten und guter Work-Life-Balance voll ausschöpfen.

Erfahren Sie mehr über uns: <https://lns-group.com/fr/carrieres/>

Interessiert ?

HR@LNS-europe.com



Grand
Chasseral⁺

LNS Sàrl

Ressources Humaines

Route de Frinwillier

2534 Orvin/Switzerland