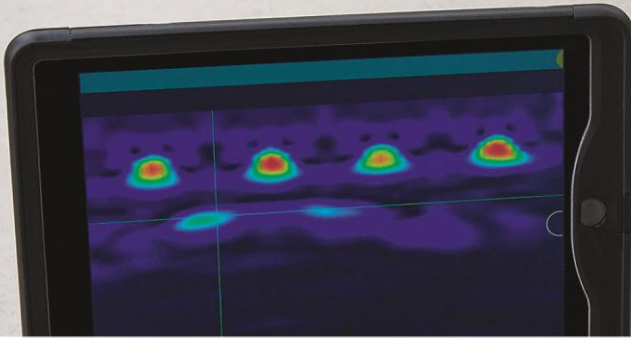


Dedicated. Professional.  
High Precision. Swiss Made.



Proceq ([www.proceq.com](http://www.proceq.com)) ist ein global aufgestellter Pionier in unserer Branche sowie Marktführer im Bereich der zerstörungsfreien Materialprüfung (NDT). Gleichzeitig sind wir ein digitaler Mitstreiter, der die Zukunft der Anwendungen mit kabellosen Sensoren, künstlicher Intelligenz und digitalen Geschäftsmodellen prägen wird. Wir setzen mit unseren mobilen Instrumenten, benutzerfreundlichen Bedieneroberflächen und Cloud-gestützten Lösungen goldene Standards in der Prüfung von Metallen und Verbundwerkstoffen. Mit unserer Mobile-First-Strategie und innovativen Geschäftsmodellen revolutionieren wir in diesem Jahr die Prüfung von Betonstrukturen mit bildgebender 3D-Tomographie und Augmented Reality.

Mit einem branchenführenden zweistelligen Wachstum vergrößern wir unsere internationalen Marktanteile weiter, bauen unseren Technology-Leadership aus und werden in Zukunft mit komplett neuartigen Lösungen in weitere Märkte eintreten. Um unser Team weiter zu stärken suchen wir ein/e engagierte/n

## Sales Coordinator

In Ihrer neuen Rolle sorgen Sie dafür, dass unsere Kunden zufrieden sind, helfen unseren Sales Engineers dabei sich auf die fachliche Beratung unserer Kunden zu konzentrieren und optimieren kontinuierlich die Effizienz in unserem Back office.

Ihr zukünftiger Verantwortungsbereich:

Aktive Koordination der Angebots- und Auftragsabwicklung:

- Bearbeitung kommerzieller Anfragen und Angebotserstellung zusammen mit dem Vertriebsaussendienst und dem Reparatur- & Service-Fachmann
- Export- und Auftragsabwicklung, Sicherstellung termingerechter Lieferungen
- Kontrolle von Kundenbonität und Kreditlimiten, Sicherstellung rechtzeitiger Zahlungseingänge

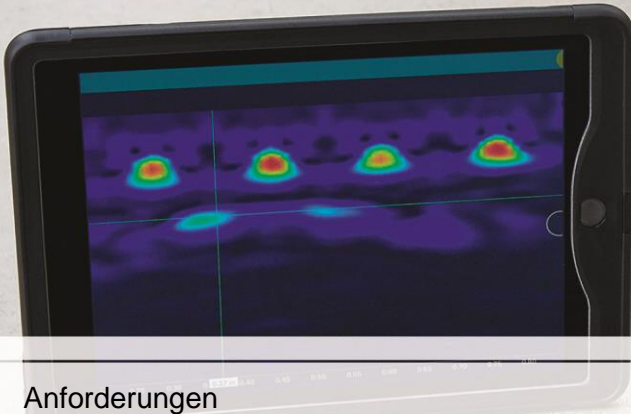
Kundensupport im Sinne von „Customer Ownership“:

- Rege Kundenkommunikation, umgehende Bearbeitung eingehender technischer und kommerzieller Anfragen und Korrespondenz
- Entgegennahme von Supportanfragen und Reklamationen
- Einhaltung der Qualitäts- und Terminziele im Sinne der Kundenzufriedenheit

Weitergehende Aufgaben:

- Pflege von Geschäftspartnerdaten, Archivierung und Ablage
- Entgegennahme von Telefonaten
- Bei Bedarf Kundenbesuche und Produktvorführungen
- Unterstützung des Verkaufsteams auf Messen
- Mithilfe bei Organisation diverser Events

Dedicated. Professional.  
High Precision. Swiss Made.



## Anforderungen

- Kaufmännische Ausbildung mit Vertriebserfahrung im Innendienst und Export
- Interesse an innovativen technischen Produkten
- Gute EDV-Kenntnisse, insbesondere SAP B1, eTrans und MS Office
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse unbedingt erforderlich, Kenntnisse weiterer Sprachen wünschenswert
- Kundenorientiert, kommunikativ, teamfähig, selbstständig, belastbar

Wenn Sie sich in diesem Profil wiederfinden, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail im PDF Format. [www.facebook.com](http://www.facebook.com/hr-europe@proceq.com)  
([hr-europe@proceq.com](mailto:hr-europe@proceq.com)).

Für weitere Informationen: [www.proceq.com](http://www.proceq.com) / [www.tectusgroup.com](http://www.tectusgroup.com)

## Proceq SA • Human Resources

Ringstrasse 2, 8603 Schwerzenbach, Schweiz, Tel: +41 (0)43 355 38 18, Fax: +41 (0)43 355 38 08,  
[hr-europe@proceq.com](mailto:hr-europe@proceq.com), [www.proceq.com](http://www.proceq.com)