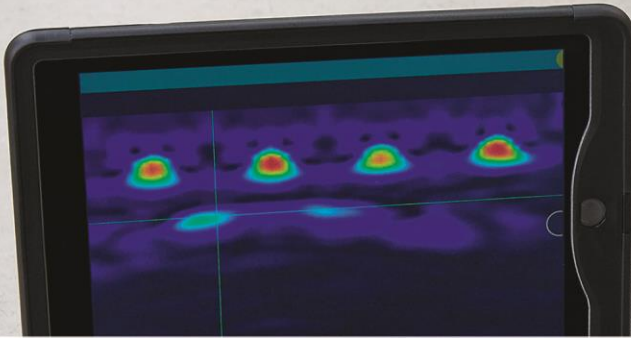


Dedicated. Professional.
High Precision. Swiss Made.



Proceq (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 mit komplett neuartigen Lösungen in Zukunft in weitere Märkte eintreten. Zur Verstärkung unserer internationalen Vertriebsaktivitäten mit Schwerpunkt im deutschsprachigen Raum suchen wir eine(n)

Vertriebsingenieur/in / Business Developer Schwerpunkt Betonprüftechnik

In dieser Aufgabe übernehmen Sie die Verantwortung für die positive Geschäftsentwicklung in Ihren Ländern und kennen sich als Fachspezialist sowohl in Ihren Märkten als auch mit unseren Produkten bestens aus. Sie sind der Sparring Partner für unsere Vertriebspartner und stellen sicher, dass Aktivitäten im Sinne unserer Strategie geplant und durchgeführt werden.

Sie sind unser Evangelist, der die neuesten technischen Innovationen erfolgreich in den Köpfen unserer Vertriebspartner, Kunden und bei Meinungsmachern platziert. Sie präsentieren unsere Produkte live auf Konferenzen und in realen Anwendungen und nutzen konsequent Ihr Netzwerk in den sozialen Medien, um Neuigkeiten schnell zu verbreiten. Sie arbeiten mit hoher Selbständigkeit in einem internationalen Team, in dem es selbstverständlich ist, dass jeder jedem hilft.

Hauptaufgaben

- Aktive Mitgestaltung und Umsetzung der internationalen Vertriebsstrategie, Schwerpunkt im deutschsprachigen Raum
- Aktive Betreuung / Entwicklung von Vertriebspartnern
- Identifizierung und Gewinnung von Neukunden sowie nachhaltige Pflege des Kundenstammes
- Systematische Nachverfolgung von Leads / Opportunities, Erstellen von Angeboten
- Dokumentation der Vertriebsaktivitäten im ERP / CRM (SAP B1)
- Organisation und Durchführung von Seminaren, Workshops, Produktvorführungen und Kundens Schulungen
- 1st-Level Produkt- und Anwendungssupport für Kunden / Vertriebspartner (mit Unterstützung des techn. Innendienstes)

Anforderungen

- Ingenieursstudium (idealerweise im Umfeld der Bauindustrie) oder artverwandte Ausbildung, mit starkem kommerziellen und Verkaufsflair
- Sie haben ein sehr gutes technisches Verständnis, begeistern sich für digitale Trends und haben Spass an modernster Prüftechnik
- Sie haben bereits erste Erfahrungen im Bereich der Betonprüftechnik, und idealerweise ein bestehendes Netzwerk in der Industrie
- Sehr gute Präsentationsfähigkeiten
- Spass am Kontakt mit Kunden und am Reisen
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Ein hoher Grad an Selbständigkeit

Wenn Sie sich in diesem Profil wiederfinden, freuen wir uns auf Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail im PDF-Format.

Proceq SA HR · Ringstrasse 2, CH-8603 Schwerzenbach, tel. +41 43 355 38 28, hr-europe@proceq.com, www.proceq.com