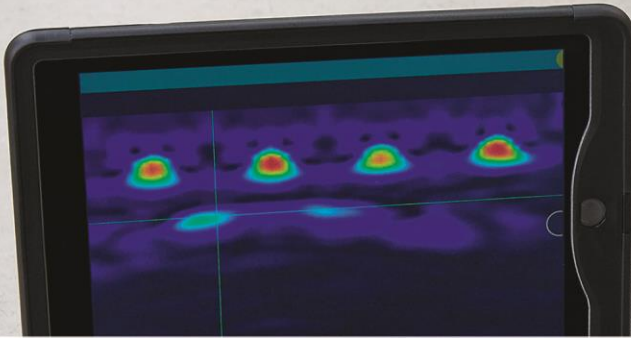


Dedicated. Professional.  
High Precision. Swiss Made.



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 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 (100%)

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

### Anforderungen

- Spass an modernster Prüftechnik und am Kontakt mit Kunden
- Sehr gutes technisches Verständnis
- Sehr gute Deutsch-, und Englischkenntnisse
- Sehr gute Präsentationsfähigkeiten
- Hohe Selbstständigkeit und Spass am Reisen
- Flüssende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Ein hoher Grad an Selbständigkeit

### Anforderungen die Ihren Start bei uns erleichtern

- Sie begeistern sich für digitale Trends
- Sie haben bereits erste Erfahrungen mit Betonprüftechnik
- Sie haben bereits ein Netzwerk im Umfeld der Betonprüftechnik

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](mailto:hr-europe@proceq.com), [www.proceq.com](http://www.proceq.com)