

Die **Algra tec AG** ist eine führende Herstellerin von technisch ausgereiften Eingabesystemen (HMI, Tastaturen), ästhetisch anspruchsvollen Gehäuseteilen aus Aluminium sowie Schildern und Fronten, die international in den verschiedensten Industriezweigen sehr erfolgreich zum Einsatz kommen. Der Einsatz modernster Technologien, die ausgeprägte Kundennähe und der hohe Qualitätsstandard zählen zu den Erfolgsrezepten bei der Realisierung überzeugender Lösungen.

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir eine engagierte und verkaufsstarke Persönlichkeit für das bestehende Verkaufsteam.

Area Sales Manager Westschweiz, Frankreich – (m/w/d)

Ihre Leidenschaft für den Verkauf, Ihr proaktiver Ansatz bei der Kundenakquise und Ihre ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten machen Sie zum idealen Kandidaten für diese Schlüsselrolle. Dank Ihrem soliden technischen Hintergrund sind Sie in der Lage, Kundenbedürfnisse zu erfassen und in Zusammenarbeit mit den internen Spezialisten Lösungen zu erarbeiten. Sie begleiten das Projekt von der ersten Kundenidee bis zur Serienreife und betreuen den Kunden auch darüber hinaus.

Ihre Hauptaufgaben

- Steigerung des Marktanteils durch strategische Kundenakquise und Identifikation von Wachstumspotenzialen.
- Erreichung von Vertriebszielen durch direkte Akquise oder in Zusammenarbeit mit Partnern.
- Effektive Projektumsetzung in Kooperation mit internen Teams und Bereitstellung von fachübergreifender Unterstützung.
- Entwicklung und Überwachung des Vertriebsbudgets sowie Kontrolle der Projektfortschritte.
- Planung und Durchführung von Verkaufsförderungsmassnahmen, Messeteilnahmen und Schulungen.
- Akquisition und Betreuung von Grosskunden sowie die Bewertung und Bearbeitung von Kundenanfragen.
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen und Verhandlung von Angeboten in Französisch und Deutsch.
- Koordination und kommerzielle Leitung von Kundenprojekten vom Prototyp bis zur Serienfertigung.

Voraussetzungen:

- Höhere technische Ausbildung (z.B. Technikerschule, Fachhochschule), mit kaufmännischer Weiterbildung
- sehr gute Französisch- und gute Deutschkenntnisse (verhandlungssicher); weitere Sprachen sind ein Plus
- Erfahrung im Vertrieb technisch anspruchsvoller Produkte
- Starke Kundenorientierung und Marktkenntnisse
- Exzellente kommunikative Fähigkeiten und überzeugendes Auftreten
- Reisebereitschaft im Gebiet (ca. 30-50%)

Wir bieten eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung, einen fortschrittlichen Arbeitsplatz sowie zeitgemässe Anstellungsbedingungen in einem spannenden technischen Umfeld.

Senden Sie uns Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen inkl. Lohnvorstellung an hr@algragroup.ch.
Algra tec AG, Personalabteilung, Rigistrasse 1, 5634 Merenschwand
Tel. 056 675 45 45, hr@algragroup.ch