

# Account Manager\*in Maschinenbau

Die Bartholet Maschinenbau AG mit Hauptsitz in Flums, Schweiz, ist eine international führende Unternehmung mit mehr als 450 Mitarbeitern in den Bereichen Seilbahn- und Vergnügungsparkanlagen, Solaranlagen, Flughafenbeleuchtungssysteme, sowie Maschinenbau und moderne Metallverarbeitung.

Im Zuge unserer Wachstumsstrategie und zur Erweiterung unseres Teams suchen wir Sie als engagierte, fachlich qualifizierte und flexible Persönlichkeit.

## Ihre Aufgaben

- › Akquisition von Neukunden und Key-Account Management von Bestandskunden
- › Verkauf von Maschinenbauprojekten im Bereich mechanische Fertigung, von Entwicklung und Konstruktion bis Produktion von Baugruppen und Gesamtanlagen
- › Kostenkalkulation und Angebotserstellung
- › Führt Verhandlungen und schliesst Verträge eigenständig ab
- › Planung sowie Qualitäts-, Termin- und Kostenkontrolle während des gesamten Projektes
- › Aktive Unterstützung bei der Optimierung von Fertigungsprozesse
- › Schnittstelle zwischen Kunde, Technik und Produktion von der Idee bis zur Realisierung

## Ihr Profil

- › Technische Grundausbildung im Maschinenbau, bevorzugt mit kommerzieller Weiterbildung in Betriebswirtschaft, Marketing oder Verkauf
- › Tiefe Branchenkenntnisse in mechanischer Fertigung, insbesondere Zerspaltung und Schlosserei
- › Mehrjährige Verkaufserfahrung im Maschinen- oder Anlagenbau sowie Projektarbeit bzw. Projektleitung
- › Bestehendes Netzwerk in der Deutschschweiz zu herstellender Maschinenindustrie
- › Hohe Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz
- › Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, jede weitere Sprache ist von Vorteil

**Arbeitsort:** vorwiegend CH-8890 Flums SG

Haben wir Ihr Interesse an dieser spannenden und abwechslungsreichen Herausforderung geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung mit Foto per E-Mail an: [jobs@bartholet.swiss](mailto:jobs@bartholet.swiss)