



Sie mögen naturwissenschaftliche Themen, denken kund*innen- und lösungsorientiert und schätzen den Umgang mit Menschen?

Seit der Gründung von Shimadzu im Jahr 1875 ist es unser Ziel herausragende Lösungen anzubieten, die unsere Kund*innen überall auf der Welt dabei unterstützen neue Produkte in den verschiedensten Bereichen zu entwickeln: für den Schutz der Umwelt, unsere Gesundheit und zur Verbesserung unseres täglichen Lebens.

Seit über 25 Jahren in der Schweiz auf Wachstumskurs, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine*n

Sales Engineer Chromatographie in der deutschen Schweiz

Ihre Mission

- Sie sind verantwortlich für den eigenständigen Vertrieb der gesamten Chromatographie Produktpalette und deren Zubehör.
- Dabei liegt der Fokus Ihrer Vertriebstätigkeit auf der Steigerung des Umsatzes und Erhöhung unserer Marktanteile.
- Sie bearbeiten und koordinieren Projekte mit dem Ziel, neue Kund*innen zu gewinnen, um so die Erreichung Ihrer Vertriebsziele im Gebiet sicherzustellen.
- Unser Kund*innenstamm wird von Ihnen zuverlässig in den genannten Produktlinien betreut.
- Die Präsentation von Produkten und Lösungen zur Unterstützung der Auftragsakquise gehört genauso zu Ihrem Aufgabengebiet wie die Umsetzung und Dokumentation von Verkaufsaktivitäten.
- Sie sind kompetente*r Ansprechpartner*in für den Pre/After Sales zur Förderung einer langfristigen und vertrauensvollen Kund*innenbeziehung.

Ihr Profil

- Sie haben ein(e) naturwissenschaftliche Ausbildung / Studium absolviert und zusätzlich ein ausgeprägtes Interesse an der instrumentellen Analytik.
- Im B2B Vertrieb von erklärungsbedürftigen Gütern haben Sie bereits umfangreiche Erfahrungen gesammelt.
- Die Produktbereiche Chromatographie und Massenspektrometrie sind Ihnen vertraut.
- Sie sind in der Lage mehrere unterschiedliche Projekte gleichzeitig zu steuern und behalten den Überblick über Ihre Meilensteine.
- Sie treten souverän gegenüber Ihren Ansprechpartner*innen auf und zeichnen sich durch einen hohen Grad an Kund*innenorientierung und Selbstorganisation aus.
- Fundierte MS-Office und SAP-Kenntnisse sind für Sie genauso selbstverständlich, wie die berufliche Kommunikation auf Deutsch und auf Englisch.
- Sie verfügen über einen Führerschein und bringen eine hohe Reisebereitschaft mit, um unsere Kund*innen auch vor Ort bestens betreuen zu können.

Unser Angebot

- Sie finden bei uns ein familiäres Arbeitsumfeld in einem wachstumsorientierten, stabilen und weltweit erfolgreichen Unternehmen.
- Wir bieten ein interessantes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet.
- Sie haben bei uns viele Gestaltungsmöglichkeiten und Raum für eigenverantwortliches Handeln.
- Ihr Firmenwagen steht Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung
- Eine wertschätzende Kommunikationskultur zeichnet uns aus.
- Unsere Kund*innen stehen bei uns im Fokus. Damit wir sie optimal betreuen und gleichzeitig unsere Privatleben im Einklang halten können, ist bei uns die Arbeitszeit flexibel gestaltet und wird durch die Möglichkeit, regelmäßig mobil zu arbeiten, ergänzt.
- Sie haben die Möglichkeit an Experten Meetings teilzunehmen und damit Ihre Kompetenzen und Ihr Netzwerk weiter auszubauen.
- Unsere Vergütungsmodelle sind ebenso attraktiv wie unsere vielfältigen Zusatz- und Sozialleistungen. Dazu zählen u.a. eine attraktive Pensionskassenregelung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung unter career@shimadzu.ch!