



Als mittelgrosses Ingenieur-Unternehmen planen und realisieren wir weltweit Anlagen zur Reinigung industrieller Abgase (Zementindustrie, Kehrlichtverbrennungen etc.). Unsere innovativen und qualitativ hochwertigen Anlagen geniessen international einen ausgezeichneten Ruf.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Verkaufsingenieur (FH)

Ihr Verantwortungsbereich: Sie betreuen fachkundig bestehende und neue Kunden im internationalen Markt. Sie prüfen Kundenanfragen, kalkulieren Angebotspreise und erarbeiten Offerten. Sie führen Verkaufsverhandlungen und vertreten die Interessen der Elex gegenüber von Kunden und Vertriebspartnern. In Zusammenarbeit mit den betroffenen internen Stellen, erarbeiten Sie Pflichtenhefte (gelbe Blätter) inkl. Terminpläne, Ausführungsspezifikationen und Layoutpläne. Die Organisation von Besprechungen, die im Verlaufe einer Auftragsabwicklung notwendig sind und das Schreiben von Besprechungsberichten gehören ebenfalls zu den Aufgaben des Verkaufsingenieurs. Die Reisetätigkeit für die Ausübung dieser Stelle beträgt im Durchschnitt 20-40%.

Ihr Profil: Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium als Ingenieur FH (Elektro- oder Maschinenbau) und konnten idealerweise schon einige Berufserfahrungen als Verkaufsingenieur in einem ähnlichen Umfeld sammeln. Freude am Verkauf, Verhandlungsgeschick, gute Englischkenntnisse und Kommunikationsfähigkeit, helfen Ihnen bei der Bewältigung Ihrer täglichen Arbeit.

Unser Angebot: Nach einer sorgfältigen Einführungszeit bieten wir Ihnen eine verantwortungsvolle und herausfordernde Tätigkeit in einem internationalen Umfeld. Es erwarten Sie attraktive Anstellungsbedingungen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen. Senden Sie Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen per Post an Christa Sommerhalder oder per Email an christa.sommerhalder@elex.ch.

ELEX AG, Eschenstrasse 6, 8603 Schwerzenbach / Telefon 044 825 78 51 / www.elex.ch