

Technical Sales Manager mit Wurzeln im Marine-Bereich

Navigation und Stromversorgung gewährleisten

Internationale Kunden aus der Boot- und Schifffahrt verlassen sich auf das bewährte Zubehör namhafter Hersteller, die wir evaluieren, importieren und vertreiben. Die Hochwertigkeit der Produkte und Services sorgt für ein konstantes Wachstum in diesem faszinierenden Nischenmarkt. Haben Sie Lust, unser Kleinunternehmen mit Ihrem Knowhow und Ihrem Drive zu verstärken?

Sie widmen sich dabei folgenden Schwerpunkten:

- Kunden- und Lieferantenbeziehungen pflegen und ausbauen
- Telefonisch technische Auskünfte erteilen
- Einkauf und Verkauf abwickeln und dabei Bestellungen, Lieferzeiten sowie allfällige Verzögerungen managen
- Offensiv Kontakte knüpfen sowie Aufträge akquirieren
- Interne Abläufe evaluieren und kontinuierlich optimieren
- Sich nach Eignung und Bedarf in anspruchsvollen Projekten der Marineelektronik und der Elektrik engagieren

Organisationsgeschick, auch in lebhaften Momenten

Sie besitzen die Fähigkeit, Anfragen und Aufgaben auch in der lebhaften Hauptsaison mit Ruhe und Übersicht zu planen und klare Prioritäten zu setzen. Dabei sind Sie stets auf dem aktuellen technologischen Stand und verstehen sich als zuvorkommender Ansprechspartner. Ihr Profil umfasst zudem:

- Wurzeln und Erfahrungen im Bereich Marine-Elektronik
- Ausbildung bzw. Studium in einem technischen oder betriebswirtschaftlichen Kontext (Marketing, Verkauf)
- Eigendynamik sowie hohe Selbstständigkeit
- Deutsch und Englisch (mündlich und schriftlich)
- Vorteilhaft: mündliches Französisch

Sie geniessen ein Arbeitsklima, das von Vertrauen, Wertschätzung sowie unternehmerischer Tatkraft geprägt wird, und profitieren von flexiblen Arbeitszeiten, Weiterbildung und attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten. Ich freue mich, Sie kennenzulernen, und erwarte gerne Ihre Bewerbung per E-Mail.

Urs Hari / Senero AG
In der Au 5 / 8406 Winterthur
+41 52 203 66 55 / urs.hari@senero.ch
www.senero.ch

