

Die DGS Druckguss Systeme AG ist eine global agierende Entwicklerin und Herstellerin von anspruchsvollen Leichtmetall-Druckgusskomponenten mit über 1'200 Mitarbeitenden an Standorten in der Schweiz, Tschechien und China. Das Unternehmen hat sich mit modernster Technologie und ausgewiesener Produktionskompetenz als ein zuverlässiger Partner in der Automobilbranche etabliert. Der **CSO** verantwortet die gesamte globale Vertriebsstrategie der DGS Druckguss Systeme AG in den Bereichen Automotive und Non-Automotive. Ziel ist die nachhaltige Sicherung und Entwicklung des Umsatzes sowie die Diversifikation der Kundenstruktur.



CSO / Vertriebsleiter

80-100% (m/w/d) – ID 80060

Deine Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung der globalen Sales-Strategie Automotive und Non-Automotive
- Verantwortung für Umsatz, Deckungsbeitrag und Auftragsbestand
- Führung und Entwicklung der internationalen Sales-Organisation
- Ausbau bestehender Key Accounts sowie Gewinnung neuer strategischer Kunden
- Marktanalyse und Identifikation neuer Geschäftsfelder
- Steuerung der Angebotsstrategie und Preisverhandlungen mit Schlüsselkunden
- Enge Zusammenarbeit mit Produktion, Engineering und der Geschäftsleitung
- Steuerung von internationalen Kundenprojekten
- Repräsentation des Unternehmens bei strategischen Kunden und auf Branchenveranstaltungen

Das erwartet dich:

- Schlüsselrolle in der strategischen Weiterentwicklung mit direktem Einfluss auf Wachstum und Marktausrichtung
- Grossen unternehmerischen Gestaltungsspielraum in einem international tätigen und agilen Industrie-KMU
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung sowie kurze und pragmatische Entscheidungswege
- Verantwortung für die Weiterentwicklung des Vertriebs im Automotive- und Non-Automotive-

Geschäft sowie für die Diversifikation der Kundenstruktur

- Attraktives, leistungsorientiertes Vergütungssystem mit fixem Salär und erfolgsabhängigem Bonus
- Flexible Arbeitsgestaltung mit Home-Office-Möglichkeiten und internationaler Reisetätigkeit

Erwartungen an dich:

- Studium Wirtschaftsingenieurwesen, BWL oder vergleichbar
- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb der Automobilzulieferindustrie oder Vergleichbarer Branche
- Erfahrung im internationalen Key-Account-Management
- Ausgeprägte Verhandlungsstärke und strategisches Denken
- Erfahrung im Aufbau neuer Märkte
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung per E-Mail an:

Ricardo Elsener, Leiter Human Resources
r.elsener@dgs-druckguss.com

Wir berücksichtigen ausschliesslich Direktbewerbungen und bitten Personalvermittlungen von Kontaktaufnahmen abzusehen.