KEBO
Injection Mould Technology

Technologie. Präzision. Familienunternehmen.

Die KEBO AG ist ein inhabergeführtes Schweizer Familienunternehmen mit Sitz in Neuhausen am Rheinfall. Seit Jahrzehnten entwickeln und fertigen wir hochpräzise Spritzgussformen für internationale Kunden in der Medizin-, Pharma- und Verpackungsindustrie. Zur Verstärkung unseres Vertriebs suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit als

Business & Application Development Manager

In dieser Schlüsselposition betreuen und entwickeln Sie strategische Kunden weltweit in der Medizintechnik. Sie verbinden technisches Verständnis mit kommerziellem Geschick und bauen tragfähige, langfristige Kundenbeziehungen in verschiedenen Ebenen auf.

Ihre Verantwortung

- Strategische Bestandskunden weltweit betreuen und weiterentwickeln
- Definierte Zielkunden gewinnen und vom Erstkontakt bis zum nachhaltigen Geschäftsaufbau entwickeln
- Kundenprojekte technisch und kommerziell führen sowie die internen Fachstellen gezielt einbinden
- Strategic Business Reviews und Vertragsverhandlungen professionell vorbereiten und führen
- Auftragseingangs- und Umsatzziele sowie definierte Meilensteine in der Kundenentwicklung erreichen
- KEBO an Messen und Fachkonferenzen vertreten und mitorganisieren
- Unterstützung und Übernahme von Marketingaufgaben

Das bringen Sie mit

- Mehrjährige Erfahrung im strategischen Vertrieb von Spritzgiesswerkzeugen, idealerweise im Medizintechnik-Umfeld
- Nachweisbare Erfolge in der Gewinnung neuer Kunden und in der Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Gutes technisches Verständnis sowie Erfahrung mit wertbasierter Verkaufsargumentation («Value Selling»)
- Sichere, interessenbasierte Verhandlungsführung und überzeugende Kommunikation vom Shopfloor bis zum C-Level
- Selbstständige, pragmatische und zuverlässige Arbeitsweise mit unternehmerischem Denken und echtem Teamgeist
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und fliessendes Englisch in Wort und Schrift; weitere Sprachen sind willkommen

Rahmenbedingungen

- Arbeitsort ist Neuhausen am Rheinfall. Die enge Zusammenarbeit mit dem Team vor Ort ist uns wichtig
- Die Funktion beinhaltet eine Reisetätigkeit von rund 30 Prozent

Was uns noch wichtig ist: Sie treten authentisch und bodenständig auf, packen an und bauen Beziehungen mit Substanz auf. Wir suchen keinen Mitläufer, sondern eine aktive Persönlichkeit, die zu KEBO passt und gemeinsam mit dem Team die Zukunft gestalten will.

Spricht Sie diese Aufgabe an?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen. Senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung E-Mail an:

personal@kebo.com

Für Fragen steht Ihnen **Herr Daniel Bodenmann** unter **+41 52 674 14 51** gerne zur Verfügung.

KEBO AG, Rundbuckstrasse 12, CH-8212 Neuhausen, tel. +41 52 674 14 14, www.kebo.com