

Sales & Account Development Manager 80-100 % (a)

Standort Kirchberg | Eintritt per sofort oder nach Vereinbarung

Die Promet AG mit Hauptsitz in Kirchberg SG, Schweiz, und einem zusätzlichen Produktionsstandort in Deutschland ist Systempartner für innovative Lösungen in der Energietechnik. Wir entwickeln und industrialisieren kundenspezifische Stromschienen, Stromverteilungssysteme und Verdrahtungsbaugruppen – vom Prototyp bis zur Serienfertigung. Unsere Lösungen kommen in den Märkten Solar- und Windenergie, Wasserkraft, Transport und Industrie zum Einsatz und unterstützen eine effiziente Energieerzeugung, -übertragung und -speicherung sowie die Versorgung von Grossverbrauchern. Damit leisten wir einen aktiven Beitrag zur nachhaltigen Nutzung wertvoller Ressourcen.

Zur Umsetzung unserer Wachstums- und Vertriebsstrategie verstärken wir unser Team mit einer markt- und kundenorientierten Persönlichkeit, die technische Zusammenhänge versteht, Chancen konsequent entwickelt und Kundenbeziehungen langfristig ausbaut.

Deine Mission

In dieser Funktion verbindest du Markt, Kunde, Technik und Umsetzung. Mit aktiver Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung gewinnst du neue Kunden und Aufträge, entwickelst bestehende Accounts weiter und baust nachhaltige Beziehungen zu Entscheidern und technischen Ansprechpartnern auf. Dein Schwerpunkt liegt in der DACH-Region und dem restlichen Europa.

Du begleitest deine Kunden End-to-End - von Opportunity, technischer Klärung, Kalkulation und Verhandlung bis zu Industrialisierung, Serienanlauf und Betreuung nach dem Verkauf. Dabei arbeitest du eng mit VID, Projektmanagement, Technik, AVOR, Qualität, Einkauf und Produktion zusammen.

Dein Verantwortungsbereich

- Strategische Entwicklung und Betreuung von Zielkunden, Key Accounts und Potentials in der DACH-Region und dem restlichen Europa
- Zielgerichtete Neukundenakquisition und Ausbau bestehender Kunden, die mit klaren, iterativen Schritten umgesetzt und mit Hands-on-Mentalität flexibel an neue Chancen und erfolgversprechende Wege angepasst werden.
- Aktive Steuerung des Sales Pipeline von Lead und Opportunity bis Auftrag, Ramp-up und Folgegeschäft
- Erkennen von Markttrends, Kundenbedürfnissen und Buying Criteria sowie Einbringen der Erkenntnisse in Produkt- und Vertriebsstrategie
- Eigenverantwortliche Bearbeitung von Anfragen, Machbarkeit, Angeboten, Kalkulationen mit Margen- und Risikobetrachtung, sowie Verhandlung und Follow-up
- Einbringen von Kunden- und Markt-Inputs bei fertigungs- und kostengerechter Produktgestaltung (DfX/Value Engineering), Industrialisierung und Lieferkettenausgestaltung.

- Kundenseitige Begleitung von Projekten, Änderungen, Validierung, FAI/PPAP, Serienanlauf, Optimierungen
- Kundenbetreuung nach dem Verkauf sowie aktive Koordination bei Kundenaudits und Eskalation
- Mitwirkung bei Rahmenverträgen, NDAs und weiteren kommerziellen Vereinbarungen
- Pflege von Pipeline, Forecast, Budget und Auftragseingang sowie transparente Kunden- und Projektdokumentation
- Regelmässige Kundenbesuche, Messeauftritte und Reisetätigkeit in der DACH-Region und in Europa

Dein Profil

- Technische Grundausbildung mit Weiterbildung oder Studium in Technik, Wirtschaftsingenieurwesen, Verkauf oder Betriebswirtschaft
- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb, Account Management oder Business Development im industriellen Projekt- und Seriengeschäft
- Erfahrung in Energietechnik, Stromverteilung, Elektrotechnik oder Metallverarbeitung von Vorteil
- Verständnis für technische Zeichnungen, Spezifikationen, Fertigungsprozesse, Kalkulationen und Qualitätsanforderungen
- Ausgeprägte Akquisitions-, Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie unternehmerisches und ergebnisorientiertes Denken
- Begleitung komplexer Kundenprojekte; Kenntnisse gängiger Methoden der Produktentwicklung, Industrialisierung und Qualitätssicherung sind von Vorteil.
- Hands-on-Mentalität, hohe Eigenverantwortung sowie Freude an Weiterentwicklung und bereichsübergreifender Zusammenarbeit
- Sicherer Umgang mit MS 365; sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; regelmässige Reisebereitschaft in DACH und Europa

Was dich erwartet

- Eine Schlüsselrolle bei der Umsetzung unserer Wachstums- und Vertriebsstrategie
- Ein technisch anspruchsvolles Portfolio und direkter Einfluss auf Markt-, Kunden- und Geschäftsentwicklung
- Viel Gestaltungsfreiraum, kurze Entscheidungswege und enge Zusammenarbeit mit Technik und Produktion
- Internationale Kunden und Projekte, ein engagiertes Team und eine langfristige Entwicklungsperspektive mit Beitrag zur Energiewende

Wenn du technische Kompetenz mit echter Vertriebsleidenschaft verbindest und Märkte sowie Kunden aktiv entwickeln möchtest, freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung ausschliesslich per E-Mail mit dem Vermerk "Sales & Account Development Manager 80-100 %" an: bewerbungen@promet.com

Dein Promet-Team