



thyssenkrupp

engineering. tomorrow. together.

„be part of the solution!“ Als Unternehmen des global tätigen Technologiekonzerns thyssenkrupp entwickeln wir zusammen mit unseren Kunden und Partnern Werkstofflösungen aus Metall für die Herausforderungen der Zukunft. Unsere hohe Beratungs-, Werkstoff- und Servicekompetenz bildet dabei die Basis, um sowohl für die Maschinenindustrie wie auch für den Formen- und Werkzeugbau, die Uhrenindustrie, die Medizinaltechnik, die Luft- und Raumfahrt und andere Hightech-Branchen ein interessanter Sparringpartner zu sein. In Zukunft zusammen mit Ihnen?

Willkommen im Team! Zur Verstärkung unseres Produktionsbereichs Kubische Bearbeitung am Standort Wil / Bronschhofen (SG) suchen wir zum nächstmöglichen Termin:

Verkaufsleiter Werkzeugstahl (m/w / 100 %)

thyssenkrupp Materials Schweiz AG, 9552 Bronschhofen / Wil

Mit einem breiten Produktangebot an Werkzeugstahl sind wir der führende Partner für Werkzeug- und Formenbauer in der Schweiz. Für unsere anspruchsvollen Kunden fertigen wir im 2-Schicht-Betrieb auf hochmodernen CNC-gesteuerten Anlagen (3 - 5 Achsen) Einzel- und Serienteile.

Ihre Aufgaben

- Fachliche und personelle Führung von ca. 8 Mitarbeitenden
- Turnaround für den Produktbereich (Umsatz, Kosten, Ertrag, Kultur)
- Budgetplanung für den zu verantwortenden Bereich
- Produktemanagement und Einkauf
- Entwicklung Verkaufsstrategie
- Neukundenakquisition (Markterweiterung und -erschliessung)
- Grosskundenbesuche und Planung der weiteren Geschäfte
- Begleitet und berät seine Kunden bei allen Fragen zu Werkstoffen
- Forcierung des Dienstleistungs- und Anarbeitungsgeschäfts
- Mitarbeiterentwicklung im Sinne der übergeordneten Zielsetzungen
- Mitarbeit in Konzernprojekten
- Umsetzung von Konzernvorgaben und Zielen

Was wir Ihnen bieten

- attraktive Anstellungsbedingungen
- flache Hierarchien und «open-door-policy»
- ziel- und praxisorientierte Einarbeitungs- und Weiterbildungsprogramme
- ein motiviertes, leistungsstarkes und kollegiales Team
- kurzum - eine spannende Aufgabe mit Entwicklungspotential!

Eintritt per sofort oder nach Vereinbarung möglich

Jetzt online bewerben:

personal.tkmch@thyssenkrupp.com

Ihr Profil

- Sie besitzen eine technische Grundausbildung und haben sich im Bereich Verkauf, Marketing oder vergleichbarem weitergebildet. Idealerweise haben Sie Erfahrung im Key-Accounting im industriellen Umfeld (erklärungsbedürftige Güter)
- Gelegentliche Reisen innerhalb der Schweiz oder ins grenznahe Ausland stellen für Sie kein Problem dar (ca. 10-20%)
- Sie gelten als Führungspersönlichkeit mit natürlicher Autorität und ergebnisorientierter Arbeitsweise
- Sie sind ein Machertyp mit Durchsetzungskraft sowie Ausdauer, können mit Druck / Stress umgehen und verfügen über einen ausgeprägten Dienstleistungsfokus
- Sie bringen Einsatzbereitschaft mit, überwinden Schwierigkeiten und setzen sich für ihre Aufträge und ihr Team ein
- Sie erkennen rasch das Wesentliche und verfügen über sehr gute logisch-analytische Fähigkeiten. Sie können Prioritäten setzen und handeln unternehmerisch
- Sie verfügen über eine gewinnende, offene Art und bringen eine überzeugende Kommunikation auf allen Ebenen, gerne auch in französisch, mit. Sie kommunizieren grundsätzlich mit Kunden und Mitarbeitenden auf Augenhöhe.

Besuchen Sie uns im Internet:

www.thyssenkrupp-materials.ch

Ihr Ansprechpartner

Claudio Roth

Telefon: +41 (0)71 913 64 71

Wir wertschätzen Vielfalt und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Beeinträchtigung, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität.