

Leading International Growth!

Unser Auftraggeber TRUMPF (www.trumpf.com), ist ein weltweit führender Anbieter von Fertigungslösungen in Werkzeugmaschinen, Lasertechnik, Elektronik und Elektrowerkzeugen. Am Standort der TRUMPF Schweiz AG in Grüşch fokussiert man sich auf Entwicklung, Produktion und Service von Markiersystemen (TruMark) für industrielle Kunden. Zur Weiterentwicklung und Skalierung des internationalen Vertriebs von **Laserbeschriftungssystemen** suchen wir eine erfahrene, strategisch denkende Persönlichkeit mit ausgeprägter internationaler Sales Expertise.

Head of International Sales 100% (m/w)

Sie sind direkt dem Business-Unit Leiter am Standort in Grüşch (Kanton Graubünden) unterstellt und tragen die Gesamtverantwortung für den weltweiten Vertrieb mit Aussendienstorganisationen in den Tochtergesellschaften sowie unabhängigen Händlern und Sub-Distributoren.

Ihre Aufgaben

- Sie entwickeln bestehende Märkte strategisch weiter und bauen neue Verkaufsgebiete gezielt auf.
- Sie positionieren die Markiersysteme geschickt und sorgen dafür, dass die Umsätze gesteigert werden.
- Sie sorgen für eine systematische Marktbearbeitung und implementieren ein KPI-getriebenes Reporting.
- Sie optimieren die Aussendienstorganisation in Europa und bauen diese gleichzeitig gezielt aus.
- Sie stellen eine enge und wirksame Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Marketing und Innendienst sicher.
- Sie führen Ihre internationalen Teams sicher durch Veränderungsprozesse und gestalten den Wandel aktiv mit.
- Sie fördern eine leistungsorientierte Vertriebskultur und entwickeln Strukturen, Prozesse und Partnerschaften nachhaltig weiter.
- Sie repräsentieren das Unternehmen vielerorts und sind vorwiegend in Europa und allenfalls USA unterwegs.

Was Sie mitbringen

- Sie verfügen über einen Background als Ingenieur, ergänzt mit fundierter Vertriebserfahrung, oder aber Sie sind gelernter Kaufmann mit Erfahrung im technischen Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten.
- Sie bringen Erfahrung im Umgang mit Tochtergesellschaften, Distributoren und Händlerstrukturen mit.
- Sie agieren sicher auf internationalem Parkett und überzeugen durch interkulturelle Kompetenz.
- Sie vereinen strategisches Denken mit operativer Umsetzungsstärke und ausgeprägter eigener Vertriebsexpertise.
- Sie sind eine Leaderfigur, schaffen Vertrauen, führen klar und entwickeln Ihre Teams nachhaltig weiter.
- Sie analysieren Kennzahlen sicher und leiten daraus fundierte Massnahmen ab.
- Sie bewegen sich souverän auf allen Ebenen des Konzerns und setzen Ihre Ziele mit Beharrlichkeit um.
- Sie kommunizieren verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, jede weitere Sprache - insbesondere Französisch oder Italienisch - ist von Vorteil.
- Sie arbeiten routiniert mit digitalen Tools (CRM, ERP, MS Office).
- Sie sind bereit, regelmässig zu reisen (ca. 30-50%).

Was Ihnen geboten wird

- Sie übernehmen eine Schlüsselrolle mit direktem Einfluss auf den internationalen Erfolg des Unternehmens.
- Sie profitieren von attraktiven und marktgerechten Anstellungsbedingungen – inklusive Geschäftsfahrzeug.

Bewerben Sie sich!

Sind Sie bereit, internationales Wachstum aktiv voranzutreiben? Dann freuen wir uns auf Ihre Online-Bewerbung auf www.humanrelations.ch oder per E-Mail an bewerbung@humanrelations.ch.

**Connecting
and developing**