



Wir sind ein spezialisiertes Unternehmen für fortschrittliche und anspruchsvolle Messtechnologien im Bereich Unterwasser-, Land- und Luftfahrtanwendungen mit Sitz in Tägerwil. Eine Kernkompetenz der STL Systems AG ist die präzise Erzeugung, Messung und Analyse von Magnetfeldern, elektrischen Feldern und anderen Signaturparametern.

Im Zuge der weiteren Entwicklung und Ausrichtung auf wachsende Märkte suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Technical Sales Engineer (60-100%)

Aufgabengebiet

- Akquise von neuen Kunden und Betreuung des bestehenden Kundenstamms
- Beratung und Unterstützung unserer Kunden bei technischen Anfragen
- Erstellung von Technischen Angeboten, Datenblättern und Broschüren für unsere Messtechnologie-Produkte
- Verantwortlich für die Erstellung und Pflege der technischen Dokumentation
- Aktualisierung und Wartung unserer Webseite mit aktuellen Produktinformationen
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Vertriebs- und Entwicklungsteam

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Elektrotechnik, Physik oder Technische Wissenschaften
- Weiterbildung oder Erfahrung im Vertrieb technischer Produkte und/oder Projektmanagement sind von Vorteil
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Schnelle Auffassungsgabe von technischen Zusammenhängen
- Strukturierte und eigenständige Arbeitsweise
- Reisebereitschaft für Kundentermine und Messen (ca. 20%)
- Sicherer Umgang mit MS Excel und MS Word
- Beherrschung von Grafik- bzw. CAD-Programmen sowie Programmierkenntnisse sind von Vorteil
- Eigeninitiative, Kreativität und Interesse an Physik/Technik wird vorausgesetzt

Wollen Sie sich langfristig in ein junges, aufgestelltes Team einbringen?

Sie fühlen sich in einem kleinen und lebhaften Unternehmen mit ca. 20 Mitarbeitenden wohl und sind bereit, Verantwortung zu übernehmen.

Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Einkommensvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin ausschliesslich per E-Mail an Claudia Onnen: c.onnen@stl.systems.