



PLASTON Group ist ein global tätiges Unternehmen mit Produktions- und Vertriebsgesellschaften in der Schweiz, Tschechien und China. Mit der Plaston AG und der Boneco AG entwickeln, produzieren und vertreiben wir hochstehende, innovative technische Bauteile, Verpackungssysteme und Luftbehandlungsgeräte. Wir bieten Menschen mit Engagement und Kreativität aussergewöhnliche Chancen und Perspektiven. Weltweit beschäftigen wir rund 400 Mitarbeitende.

Wir suchen für unseren Hauptsitz in Widnau eine Persönlichkeit, welche weiter mit uns wachsen und Teil unseres Erfolges sein will.

Sales Manager 100% (w/m/d)

DEINE AUFGABEN

- Du begeisterst unsere Kunden mit einer professionellen Beratung und einer technischen Unterstützung
- Verkaufsstrategien entwickelst Du mit unserem Verkaufsleiter und lässt Deinen Know-how hineinfließen, um die Umsetzung der Ziele zu erreichen
- Du treibst den Ausbau und Akquise von Neukunden voran und übernimmst ein Portfolio an Bestandskunden, welche Du weiterentwickelst
- Dank Deiner ausgeprägten Menschenkenntnis erkennst Du die Bedürfnisse Deines Gegenübers schnell und baust dadurch langfristige, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen zu Entscheidern auf
- Als Teamplayer koordinierst Du die gewonnenen Projekte intern und extern
- Das Mitwirken in nationalen, internationalen und interdisziplinären Projektteams macht Dir Freude

DEINE KOMPETENZEN

- Abgeschlossene technische Berufsausbildung vorteilhaft im Kunststoffbereich, allenfalls mit Weiterbildung Betriebswirtschaft
- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Verkauf (DACH, Europa)
- Kunden & lösungsorientiertes Arbeiten
- Ganzheitliches und vernetztes Denkvermögen, selbständiges und zielorientiertes Arbeiten
- Verkaufspersönlichkeit mit Verhandlungsgeschick
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Routiniert in einem internationalen und multikulturellen Umfeld
- Reisebereitschaft ca. 20-40% im EU/EFTA-Raum

WAS BIETEN WIR DIR

- Offene Du-Kultur und ein familiäres Miteinander
- Tätigkeit in einem Markt mit Zukunft mit Unterstützung eines engagierten Teams
- Sehr gute Sozialleistungen und zeitgemässe Anstellungsbedingungen (mind. 5 Wochen Ferien)
- Ausführliche Einarbeitung sowie ein individuell gestaltetes Einführungsprogramm
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, teils bequem aus dem Homeoffice zu arbeiten

INTERESSE GEWECKT?

Bist Du die erfolgsorientierte Verkaufspersönlichkeit, welche sich voll in unsere Firma einbringt und zusammen mit einem kompetenten Team weiter am Erfolg unseres Unternehmens mitarbeitet? Dann freuen wir uns sehr, Dich kennen zu lernen. Für telefonische Auskunft steht Dir unsere Personalleiterin, Claudia Wetter, +41 71 727 82 26, zur Verfügung.