



ELPRO ist ein weltweit tätiger Schweizer Lösungsanbieter für die Umgebungsüberwachung in der Pharma-, Life-Science-, Biotech- und Healthcare-Industrie. Mit innovativen Servicemodellen, hochmodernen Datenloggern, SaaS-Plattformen u.a. für die Datenanalyse sowie GxP-Experten für die Systemintegration in die Geschäftsprozesse unserer Kunden sorgen wir für Effizienz und Compliance in deren Lieferkette. Vertriebs- und Supportbüros befinden sich in der Schweiz, den USA, Kanada, Grossbritannien, Deutschland, den Nordischen Ländern, den Beneluxländern, Ungarn und Singapur. ELPRO ist Teil der Bosch-Gruppe.

Sales Account Manager 80-100 % (w/m/div.)

Gebiet Mittelland bis Westschweiz / Romandie

Das bieten wir Dir

- > Vielseitiges und interessantes Aufgabengebiet mit internationaler Ausrichtung
- > Familiäres Betriebsklima mit offenen und engagierten Kolleginnen und Kollegen
- > flexible Arbeitszeiten und Home Office Möglichkeit

Dafür übergeben wir Dir die Verantwortung

- > Du bist für die Umsetzung von Massnahmenpläne und Kampagnen zur Entwicklung des Vertriebsgebiets Mittelland und Westschweiz verantwortlich.
- > Die Akquisition von Neukunden und Vertragsverhandlungen sowie die Betreuung der zugewiesenen Kunden, einschliesslich Cross-Selling und Upselling sind eine deiner Hauptaufgaben.
- > Eine enge Zusammenarbeit mit den Tochtergesellschaften in Europa sowie den Teams in Marketing, Online-Vertriebskanal, Key Account Management und Projektmanagement sind für dich selbstverständlich.
- > Nach einer strukturierten Einarbeitung und mit deiner Erfahrung überzeugst du unsere Kunden mit deiner abgerundeten Verkaufskompetenz für unsere gesamte Produktpalette.
- > Du pflegst das CRM-System (HubSpot)
- > Als Verkaufstalent bringst du eine Reisebereitschaft von ca. 60% im Vertriebsgebiet mit

Das bringst Du mit

- > **Ausbildung:** Kaufmännische Grundausbildung mit Weiterbildung in BWL, Vertrieb oder ähnlichem
- > **Persönlichkeit und Arbeitsweise:** Selbstständige, exakte und zuverlässige Arbeitsweise mit hoher Kundenorientierung und ausgeprägtem Verkaufs- und Verhandlungsgeschick
- > **Erfahrung und Know-How:** Mehrjährige Erfahrung im Aussendienst (vorzugsweise im Monitoring-as-a-Service in der Pharmaindustrie) und/oder technischen Vertrieb (Akquisition von Neukunden und nachweisliche Geschäftsabschlüsse)
- > **Begeisterung:** Ausgeprägtes Interesse am Vertrieb von Hardware und Software als Lösung
- > **Sprachen:** Sehr gutes Deutsch und gutes Englisch (Wort und Schrift), sowie sehr gute Französischkenntnisse (Wort und Schrift)

Bewerbung an

Lena Hamm, Leiterin Human Resources
jobs@elpro.com

Fachfragen an

Catrin Möhwald, Managing Director EMEA
catrin.moehwald@elpro.com

ELPRO-BUCHS AG

Langäulstrasse 45, 9470 Buchs

Wir berücksichtigen ausschliesslich Direktbewerbungen; Bewerbungen über Vermittlerbüros oder Dossiers von Dritten werden nicht berücksichtigt.