



**Robotics made in Switzerland. Gestalte mit uns die Zukunft!**

Unser Schweizer Tech-Unternehmen KEMARO AG hat vor fünf Jahren weltweit den ersten autonomen Trockenreinigungs-Roboter für den industriellen Einsatz auf den Markt gebracht – den K900. Im November 2019 wurde der erste Mitarbeitende eingestellt und in der Zwischenzeit sind etwas mehr als 20 Mitarbeitende am Standort Eschlikon TG beschäftigt.

Als Verstärkung für unser Vertriebs-Team suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n:

## Robotics Sales D-A-CH (100%)

In dieser verantwortungsvollen Position bist du die Schnittstelle zwischen unserer Firma und dem Kunden. Als «Sales-Hunter:in» überzeugst du durch persönliche Vorführungen bei Kund:innen von unserer revolutionären Reinigungslösung. Dabei stehst du vom Erstkontakt bis zur Inbetriebnahme im Mittelpunkt und überzeugst die Kundschaft mit unserem Produkt und deinem Verkaufstalent.

Wir bieten dir ein motivierendes, abwechslungsreiches Umfeld mit viel Raum für Eigeninitiative und marktgerechter Entlohnung mit Erfolgsbeteiligung. Dank unserem innovativen und einzigartigen Produkt mit Marktlückenstatus hast du die ausserordentliche Chance, mit den Big Playern der Industrie an vorderster Front im Bereich der Digitalisierung zusammenzuarbeiten.

### Deine Aufgaben

- Selbständige Akquise von Neukund:innen und Erarbeitung von Neukundenkontakten
- Vereinbarung und Durchführung von Terminen für Produkt-Vorführungen des K900
- Kundensupport in der Produkthanwendung (After Sales) und Teststellungen
- Kundenberatung bei Anwendungsanfragen
- Angebotserstellung
- Durchführung von Inbetriebnahme und Schulungen
- Aufnahme von Kundenanforderungen und Verwalten der Kundendaten

### Dein Profil

- Mehrere Jahre erfolgreiche Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise in der Industrie- oder Logistik- Branche
- Junge, schnell denkende Persönlichkeit mit hohem Grad an Eigenmotivation und Selbständigkeit, sowie gutem Teamgeist
- Sicheres und sympathisches Auftreten, sowie ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit und ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Spass am Reisen sowie unternehmerisches Denken kombiniert mit einer hohen Affinität zu digitalen Medien
- Technisches Verständnis, um einfache Servicearbeiten vorzunehmen und die Kundschaft technisch zu unterstützen
- Sprachen: Deutsch als Muttersprache zwingend, Englisch, Französisch oder Italienisch ist ein Plus
- Erfahrung im Umgang mit CRM und gute MS-Office-Kenntnisse
- Bestehendes Netzwerk in der Logistik-Branche ist ein Plus

### Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an [nadja.gerber@kemaro.ch](mailto:nadja.gerber@kemaro.ch).