



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:

Area Sales Manager West- und Südeuropa (80-100%)

In dieser strategisch wichtigen Position bist du die Schnittstelle zwischen unserer Firma und den Vertriebspartnern. Zusammen mit einem weiteren Area Sales Manager wird der bestehende Markt in Europa aufgeteilt, wobei deine persönlichen Erfahrungen und Präferenzen berücksichtigt werden. Als internationales Aushängeschild der KEMARO AG förderst du den Verkauf unserer revolutionären Reinigungslösung durch kundennahe und persönliche Betreuung unserer Geschäftspartner:innen.

Es erwartet dich 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

- Verkauf des einzigartigen K900 über unsere Vertriebspartner
- Betreuung und Beratung unserer Vertriebspartner in Europa
- Unterstützung der Vertriebspartner bei Kundenpräsentationen und Produktvorführungen
- Support der Geschäftspartner:innen und Endkund:innen in der Produkthanwendung (After Sales) und Teststellungen
- Erarbeiten von Marketingstrategien zusammen mit den Vertriebspartnern zur idealen Erschliessung neuer und bestehender Märkte
- Reisetätigkeit von ungefähr 30-50% in Europa

Dein Profil

- 5 Jahre erfolgreiche Berufserfahrung im indirekten B2B-Vertrieb, idealerweise in der Industrie- oder Logistik- Branche
- Vorzugsweise Erfahrung in der Betreuung von Vertriebspartner
- Junge, schnell denkende Persönlichkeit, welche die unternehmerische Freiheit mit einem hohen Grad an Eigenmotivation und Selbständigkeit füllt
- Sicheres und sympathisches Auftreten, sowie ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Unternehmerisches Denken kombiniert mit einer hohen Affinität zu digitalen Technologien
- Technisches Verständnis, um die Vertriebspartner und Endkund:innen zu unterstützen
- Verhandlungssicheres Deutsch und English in Wort und Schrift, alle weiteren Sprachen aus dem Tätigkeitsgebiet (Spanisch, Italienisch, Französisch) in Europa sind ein Plus
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und gute Microsoft 365 Anwenderkenntnisse

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an nadja.gerber@kemaro.ch.