



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:

Sales Manager (100%)

In dieser verantwortungsvollen Position bist du das Bindeglied zwischen unserer Firma und den Kund:innen. Als «Sales-Hunter:in» überzeugst du durch persönliche und individuelle 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 Fachwissen.

Es erwartet dich ein motivierendes, abwechslungsreiches Umfeld mit viel Raum für Eigeninitiative und marktgerechte Entlohnung mit Verkaufsbeteiligung. 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 bei Endkund:innen
- Erarbeitung von Neukundenkontakten
- Selbständige Akquise von Neukunden
- Vertretung der KEMARO AG an Messen und ähnlichen Anlässen
- Follow-up nach den Veranstaltungen und Evaluation von Optimierungen
- Aufnahme von Kundenanforderungen und Verwalten der Kundendaten
- Vereinbarung und Durchführung von Produkt-Vorführungen des K900
- Massgeschneiderte Angebotserstellung
- Reisetätigkeit von ungefähr 80% mehrheitlich in der Westschweiz und Frankreich

Dein Profil

- Mehrere Jahre Berufserfahrung im B2B-Vertrieb
- Fundierte Kenntnisse der Verkaufsinstrumente idealerweise kombiniert mit einer abgeschlossenen Weiterbildung zur Verkaufsfachfrau / Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis
- Sicheres und vertrauenswürdiges Auftreten, sowie ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Überzeugungsstark mit hohem Einfühlungsvermögen und Einsatzbereitschaft
- Junge, schnell denkende Persönlichkeit, welche die unternehmerische Freiheit mit einem hohen Grad an Eigenmotivation und Selbständigkeit füllt
- Unternehmerisches Denken kombiniert mit einer hohen Affinität zu digitalen Technologien
- Hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Spass am Reisen sowie gute Teamfähigkeit
- Verhandlungssicheres Deutsch und/oder Französisch in Wort und Schrift, weitere Sprachen sind ein Plus
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und gute Microsoft 365 Anwenderkenntnisse
- 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.