



Unsere Auftraggeberin, mit Sitz in der Zentralschweiz, ist die Tochter eines weltweit tätigen Konzerns und Spezialist in der Entwicklung innovativer Technologien in der Messtechnik. Mit über 300 Mitarbeitenden entwickelt sie mechanische und elektronische Druck- und Temperaturmessgeräte und vertreibt diese auf allen fünf Kontinenten.

Um bei der Umsetzung der Vision 2026 voranzukommen und die ausgezeichnete Marktposition mit fortschrittlicher Messtechnik zu stärken, suchen wir Sie als

Key Account Manager / Product Manager VAC International (m/w)

Arbeitsort **Raum Luzern** | Funktion **Key Account Manager / Product Manager** |
Pensum **100%** | Erfahrung mindestens **5 Jahre** | Branche **VAC / HLK / Maschinenbau / Industrie**

Ihre Herausforderung

- Betreuung und Beratung der weltweiten Niederlassungen
- Akquisition von Neukunden international
- Unterstützung der Verkaufsleitung in der Planung von Verkaufsaktivitäten
- Entwicklung von Kundenlösungen und Vertriebsstrategien
- Produktmanagement /Verantwortung des VAC (Ventilation and Air Conditioning) Portfolios
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement des Konzerns
- Technische Machbarkeitsabklärungen (intern/extern)
- Reisetätigkeit innerhalb Europa zirka 50%

Ihr Gewinn

- Eine spannende, vielseitige und herausfordernde Tätigkeit in einem wachstumsorientierten, innovativen und international ausgerichteten Arbeitsumfeld, bei der Sie mit Ihrem proaktiven Handeln ein Teil zum Unternehmenserfolg beitragen können
- Neben internationalen Strukturen erwartet Sie ein familiäres Miteinander sowie ein unkompliziertes Arbeitsklima mit positivem Teamgeist, geprägt durch eine flache Hierarchie, langfristige Denkhaltung, Transparenz und Kundenorientierung

Ihr Profil

- Technische Grundausbildung mit kaufmännischer/betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- Mindestens 5 Jahre Verkaufserfahrung in der VAC oder ähnlicher Branche
- Kenntnisse der Messtechnik (Druck, Temperatur, Kraft, Füllstand, Kalibrierung) v.V.
- Deutsche Muttersprache sowie verhandlungssicher in Englisch
- Überzeugende Verkaufspersönlichkeit mit ausgezeichneten Kommunikationsfähigkeiten
- Selbständige Arbeitsweise, Flexibilität, Belastbarkeit und Engagement
- Gute MS-Office und ERP Anwenderkenntnisse

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freut sich Erica Kost, Managing Partner, auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen (inkl. Foto) per E-Mail.

Diskretion, Qualität und Professionalität sind für uns selbstverständlich!

DELIGO AG

Erica Kost

Bahnhofstrasse 3, 6340 Baar

Erica.kost@deligo.ch, Tel. 041 781 58 35

www.deligo.ch