



Massgeschneiderte Verpackungslösungen

Kern AG ist ein Schweizer Hersteller und weltweiter Lieferant von Produkten, Lösungen und Dienstleistungen im Bereich Kuvertiersysteme und Verpackungslösungen. Die entsprechend auf Produkt und Kunde abgestimmte Software und Plattformen vervollständigen die Kern-Systemlandschaft. Kern steht seit über sieben Jahrzehnten für hohe Innovationskraft, Qualität, Flexibilität und Zuverlässigkeit. Faktoren, die vor allem eines bedeuten: ein Höchstmass an Sicherheit und Service.

Wir suchen eine engagierte und ambitionierte Persönlichkeit, um unser Umsatzwachstum in Mittel- und Nordeuropa (DACH, UK, Skandinavien, Belgien) voranzutreiben.

Regional Sales Manager Mittel- und Nordeuropa

Was Sie bei uns bewegen können

- Sie sind verantwortlich für die Erreichung der Vertriebsziele im zugewiesenen Verkaufsgebiet bei grossen und mittelständischen Unternehmen in den Bereichen Fertigung, Logistik und E-Commerce
- Sie gewinnen Neukunden und gestalten den gesamten Verkaufsprozess, von der Akquise bis zum erfolgreichen Verkaufsabschluss
- Sie erstellen überzeugende Angebote und verhandeln mit unseren Kunden die Vertragskonditionen
- Sie erarbeiten kundenspezifische Prozessabläufe und setzen diese mit unseren Ingenieuren um mit dem Ziel, für unsere Kunden deren Effizienz zu erhöhen und ihre Umweltbilanz zu verbessern
- Sie kennen und beobachten Trends in der Verpackungslogistik und leiten daraus Chancen ab für passgenaue, nachhaltige Lösungen
- Sie erkennen, bewerten und verfolgen konsequent Verkaufschancen und Vertriebsmöglichkeiten
- Sie präsentieren unser Unternehmen und unsere Lösungen an Messen und Fachveranstaltungen

So begeistern Sie uns

- Sie haben mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb in den Bereichen Verpackung, Logistik oder Automatisierung
- Sie haben Freude am Verkauf mit dem Fokus auf Neukunden und Verkaufsabschlüssen und zeichnen sich aus durch entsprechende, nachgewiesene Erfolge
- Sie verfügen über Erfahrung im Management eines kompletten Sales Funnel mit langen Verkaufszyklen und mehreren Entscheidungsträgern
- Sie überzeugen durch Ihr sicheres Auftreten und ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Sie arbeiten eigenverantwortlich und strukturiert und stärken unser Team durch Ihre positive und teamorientierte Einstellung

So überzeugen wir Sie

- Sie profitieren von hoher unternehmerischer Freiheit
- Sie können auf die Unterstützung eines motivierten und schlagkräftigen Teams in der Schweiz zählen
- Es erwartet Sie ein Arbeitsumfeld mit einer offenen Kommunikation, flachen Hierarchien und wertschätzendem Umgang

Thomas Frölich, Leiter Business Unit kernPack, Tel. +41 31 790 35 75, steht Ihnen für sämtliche Auskünfte gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an jobs.switzerland@kernworld.com.