

Unitechnologies SA ist ein Technologieunternehmen mit über 100 Mitarbeitern, angesiedelt im bernischen Teil des Seelands. Für verschiedenste Industrien wie die Medizinaltechnik, Automobilzulieferer, die Uhren- oder die Elektronikindustrie entwickeln, produzieren und vertreiben wir qualitativ hochstehende Produktionsmaschinen. Mit der Produktpalette mta® nimmt die Unitechnologies SA weltweit eine Marktführerschaft für Löt- und Dosiermaschinen ein und unter dem Markennamen Sysmelec® werden anspruchsvolle Automationsanlagen angeboten. Für den Ausbau unserer Aktivitäten suchen wir den

## Verkaufsleiter - CSO Chief Sales Officer

### Ihre Mission

Als Verkaufsleiter sind Sie Mitglied der Geschäftsleitung und somit direkt dem CEO unterstellt. Sie sind verantwortlich für die Entwicklung und Realisierung der Verkaufs- und Marketingstrategie um die Stellung der Unitechnologies SA auf dem Markt auszubauen. Sie haben die Verantwortung für die weltweiten Verkaufsergebnisse sämtlicher Produktlinien.

In Ihrer Tätigkeit sind Sie zuständig für mehrere regionale Verkäufer in unseren Auslandfilialen sowie für das Verkaufsteam und das Sekretariat am Firmensitz und führen so insgesamt 12 Mitarbeiter. Der Ausbau des Vertreternetzes sowie die Unterstützung dieser Distributoren fallen ebenfalls in Ihr Aufgabengebiet. Ihr Arbeitsplatz befindet sich am Hauptsitz in Gals, Sie werden jedoch regelmässig international reisen.

### Ihre Aufgaben und Ihre Verantwortungen

- Sie sind Mitglied der Geschäftsleitung und tragen entscheidend zur Unternehmensentwicklung bei.
- Sie tragen die Verantwortung zur Erreichung des budgetierten Auftragseinganges mit entsprechendem Deckungsbeitrag.
- Sie betreuen das internationale Vertriebsnetz und bauen dieses zusammen mit Ihrem Verkaufsteam aus.
- Sie bearbeiten selber ein Verkaufsgebiet und betreuen Schlüsselkunden.
- Sie leiten die Verkaufs- und Marketingabteilung und sind verantwortlich für eine hohe Motivation der Mitarbeiter.
- Sie erstellen Markt- und Verkaufsanalysen und erarbeiten so die Grundlagen für wichtige strategische Entscheidungen.
- Sie definieren und organisieren mit Ihrem Team die Messeauftritte und andere Kommunikationsmassnahmen.

### Ihr Profil

- Sie verfügen über eine ausgewiesene Erfahrung im internationalen Verkauf von Maschinen und können einen entsprechenden Erfolgsausweis nachweisen.
- Sie haben bereits eine Verkaufsabteilung geleitet und verstehen es, Ihr Team zu Höchstleistungen zu motivieren.
- Es fällt Ihnen leicht im internationalen Kontext mit verschiedenen Kulturen zu arbeiten und Sie haben ein hohes Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick im Umgang mit Kunden.
- Sie haben das nötige technische Verständnis um den Kunden spezifische Anpassungen unserer Maschinen anzubieten. Erfahrungen in der Ausarbeitung von kundenspezifischen Automatisierungslösungen sind von Vorteil.
- Sie haben einen Abschluss einer technischen Fachhochschule oder verfügen über eine gleichwertige Ausbildung.
- Sie haben ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse; Französischkenntnisse sind für die interne Kommunikation von Vorteil; jede weitere Sprache ist ein grosser Vorteil.

Wenn Sie aktiv an der Entwicklung der Unitechnologies SA teilhaben wollen und eine langfristige Herausforderung suchen, dann sind wir der richtige Arbeitgeber. Wir bieten unseren Mitarbeitern moderne Infrastrukturen und marktgerechte Leistungen. Wir freuen uns auf Ihr Bewerbungsdossier und stehen für weitere Informationen gerne zur Verfügung.

### Kontakt

Herr Stéphane Renz, Leiter HR, [stephane.renz@unitechnologies.com](mailto:stephane.renz@unitechnologies.com), Tel-Nr. +41 32 338 80 80  
Unitechnologies SA, Bernstrasse 5, 3238 Gals, Switzerland