

Hach ist weltweit führend in der Herstellung und dem Vertrieb von analytischen Instrumenten, Test-Kits und Reagenzien zur Überprüfung der Wasserqualität, von wässrigen Lösungen und Luft. Unsere Produkte sind speziell auf Qualität, Genauigkeit und Einfachheit ausgelegt. Unterstützt durch unsere weltweiten Tochterunternehmen in der Umweltbranche, ist es unser Ziel für die Zukunft, unsere Kunden weiterhin mit zuverlässigen Instrumenten, gebrauchsfertigen, qualitativ hochwertigen Reagenzien, bewährten Methoden, vereinfachten Verfahren und hervorragender technischer Unterstützung zu beliefern. Wir bieten eine teamorientierte, kundenbezogene Umgebung mit Fokus auf Qualität und Wachstum. Hach bietet Ihnen als Arbeitgeber die Möglichkeit einer soliden Karriereentwicklung.

Unser Auftrag: Sicherung der Wasserqualität für Menschen auf der ganzen Welt.

Unsere Vision: Wir machen Wasseranalytik besser- schneller, einfacher, umweltfreundlicher und aussagekräftiger- dank unübertroffener Partnerschaft mit Kunden, sachkundiger Experten und zuverlässiger, bedienerfreundlicher Produkte.

Für unser Hach Team in der Schweiz suchen wir ab sofort einen

Area Sales Manager/ Vertrieb (m/w) für Industrielle Lösungen

Vertriebs-Gebiet: Zentral-, Ostschweiz und Zürich

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb und Beratung unserer Industriekunden bei der Einführung neuer Systemlösungen im Bereich Wasseraufbereitung, Abwasser und Gewässergüte – vom Messgerät im Labor bis zum Regelkonzept im Prozess
- Regelmässige Kundenbesuche und aktive Betreuung der Verkaufsregion
- Innerhalb Ihres Vertriebsgebietes übernehmen Sie die Verantwortung für den erfolgreichen Abschluss von Verkaufsprojekten und die Erreichung Ihrer Ziele
- Unterstützung und Sicherstellung der Inbetriebnahme von Messgeräten
- Nachverfolgung der Auftrags- und Potential-Daten unter Nutzung des CRM Tools (Salesforce), Erstellen von Angeboten und Umsetzen von Aktionsplänen
- Aktive Beteiligung an Messen und Kundenseminaren

Unsere Anforderungen:

- Ingenieur- oder naturwissenschaftliches Studium (Chemie, Verfahrens-, Umwelt-, Mess- oder Regeltechnik)
- Berufserfahrung im Bereich Chemie, Energiewirtschaft, Wasseranalytik, Abwassertechnik, Trinkwasser und/oder Prozessoptimierung in industriellen Betrieben
- Mehrjährige, erfolgreiche Vertriebs- oder Verkaufserfahrung in mindestens einem der genannten Berufsfelder
- Gute Kenntnisse im Bereich Projektmanagement sind vorteilhaft
- Analytische Denkweise, gute technische und kaufmännische Kompetenz, sowie die Fähigkeit kundenorientierte Lösungen zu präsentieren und zum Abschluss zu bringen
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten und die Kompetenz mit einem breiten Spektrum von Entscheidern (Betriebsleiter, Laborleiter, Firmenleitung) auf Augenhöhe zu verhandeln
- Flexibilität und Reisebereitschaft (Aussendienst)
- Sicherer Umgang mit IT- und modernen Kommunikationsmitteln
- Fähigkeit sich in einem internationalen Team einzubringen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Unser Angebot:

- Eine vielseitige, herausfordernde Aufgabe im wachsenden Zukunftsmarkt Wasser
- Eine offene und freundliche Arbeitsatmosphäre in unserem dynamischen HACH Team
- Eine internationale Arbeitsumgebung mit Menschen, die etwas bewegen wollen
- Attraktives Urlaubs-, Sozial- und Gehaltspaket weit über Marktniveau
- Grosszügige Spesenregelung
- Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung

Möchten Sie Teil unseres erfolgreichen Teams werden und mit uns gemeinsam wachsen? Dann bewerben Sie sich gerne [hier](#).