



Sales Manager Switzerland

Arbeitsort: Dulliken

Sie möchten Kunden nicht nur betreuen, sondern echte Partnerschaften aufbauen und den Schweizer Markt aktiv mitgestalten? Im Zuge einer geregelten Nachfolge suchen wir eine unternehmerisch denkende Vertriebspersönlichkeit, die Freude daran hat, neue Chancen zu erkennen, Beziehungen zu stärken und nachhaltiges Wachstum voranzutreiben.

Ionbond – The Surface Engineers™

Bei Ionbond arbeiten Sie mit Menschen, die Oberflächen nicht einfach beschichten, sondern technische Herausforderungen unserer Kunden lösen. Wir entwickeln fortschrittliche PVD-, PACVD- und CVD-Beschichtungslösungen für anspruchsvolle Anwendungen, unter anderem in der Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik, Lebensmittelindustrie, Automobilindustrie, dekorativen Industrie und im Werkzeugbau. Mit über 30 Lohnbeschichtungszentren in 14 Ländern verbinden wir lokale Kundennähe mit internationalem Know-how als Teil der japanischen IHI Group.

Ihr Verantwortungsbereich

- Sie übernehmen die Gesamtverantwortung für die Entwicklung des Schweizer Kundenportfolios und gewinnen neue Kunden sowie Marktpotenziale mit einem klaren Blick für Chancen.
- Sie beraten unsere Kunden technisch und kommerziell auf Augenhöhe, eng abgestimmt mit Produktion und Engineering.
- Sie bauen langfristige Kundenbeziehungen auf und sorgen dafür, dass unsere Kunden sich gut verstanden und zuverlässig begleitet fühlen.
- Sie leiten aus Markt-, Technologie- und Wettbewerbsentwicklungen wirkungsvolle Vertriebsinitiativen ab und setzen diese pragmatisch um.
- Sie erstellen Angebote, verfolgen diese konsequent nach und führen Vertrags- sowie Preisverhandlungen mit Sicherheit und Fingerspitzengefühl.
- Sie planen Vertriebs- und Marketingaktivitäten, die Wirkung zeigen, von gezielten Kampagnen bis hin zu Messen und Kundenevents.
- Sie schaffen Transparenz durch belastbare Forecasts, Budgets und regelmässige Management-Reportings.

Ihr Profil

- Sie verfügen über eine technische oder kaufmännische Grundausbildung und haben sich in Verkauf, Marketing oder Betriebswirtschaft weitergebildet (HF/FH).
- Sie bringen mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb in einem industriellen Umfeld mit.
- Sie denken unternehmerisch, handeln abschlussstark und haben Freude daran, Kunden langfristig zu begeistern.
- Sie treten souverän auf, kommunizieren klar und können technische Lösungen verständlich und überzeugend vermitteln.
- Sie arbeiten selbständig, strukturiert und ergebnisorientiert, mit Eigeninitiative, analytischem Blick und gesundem Pragmatismus.
- Sie kommunizieren sehr gut auf Deutsch und Französisch und Englisch.
- Sie sind sicher im Umgang mit Microsoft Office; Erfahrung mit CRM-Systemen ist ein Plus.



Was wir Ihnen bieten

• Verantwortungsvolle Schlüsselposition mit substanziellem Gestaltungsspielraum	• Attraktives Vergütungspaket mit 13. Monatslohn und Bonusmodell
• Geschäftsauto und moderne Arbeitsbedingungen	• Internationales Umfeld innerhalb der IHI Ionbond Gruppe
• Kurze Entscheidungswege und wertschätzende Unternehmenskultur	• Abwechslungsreiche Aufgabe mit Entwicklungsperspektiven
• 40-Stunden-Woche und mindestens 25 Tage Ferien	• Kostenlose Parkplätze und gute ÖV-Anbindung

Klingt das nach Ihrer nächsten Herausforderung? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung

IHI Ionbond AG | hr_CH@ionbond.com | www.ionbond.com

Unsere Datenschutzerklärung für Bewerber/innen finden Sie unter www.ionbond.com/de/datenschutzerklaerung/.

Unsere Datenschutzerklärung für Bewerber/innen finden Sie [hier](#).