Objekttyp: **Advertising**

Zeitschrift: **ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift**

Band (Jahr): **177 (2011)**

Heft 7

PDF erstellt am: **02.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

JAQUET
TECHNOLOGY GROUP

We are the leading international supplier of speed measurement technology, with headquarters in Basel and a global customer base in the fields of energy production, railways, automotive, aerospace, hydraulics, diesel engines and textile machines. Further information about our company can be found on www.jaquet.com.

Business Development Manager for Mobile Hydraulics Industry and Aerospace and Defense Industry

Job description
- Finding, winning, keeping and developing strategic corporate customer relationships
- Management of a sales team and development of team's responsiveness to improve customer satisfaction
- Creating customized technical solutions to meet customers' specific needs in close cooperation with engineering teams
- Gathering competitor, market and customer information through field based sales activities in order to create awareness of market trends and competitive environment
- Performing sales administration activities in order to maintain accurate information essential to sustain revenue and customer service

Requirements
- Dynamic and entrepreneurial personality
- Minimum of 5 years experience in B2B sales at the strategic account level
- Engineering background and/or a strong technical knowledge in the area of controls, sensors and/or instrumentation OR excellent application knowledge in mobile hydraulics or aerospace and defense industry
- Proven ability to meet sales goals within budgeted resources
- Strong negotiator
- Excellent verbal and written ability to communicate at management level, both internally and externally
- Must be fluent in German and in English, other languages are a plus
- Personal flexibility «to get the job done» and willingness to travel

To apply please send your complete CV by post or e-mail to: JAQUET LTD, Thannerstrasse 15, CH-4009 Basel, jobs@jaquet.com.

SWISS ARMS

Die SAN Swiss Arms AG ist ein Unternehmen aus einem international tätigen Firmenverbund mit Sitz in Neuhausen. Das Unternehmen entwickelt, produziert und verkauft Produkte im Sport-, Jagd- und Sicherheitsbereich, beispielsweise an Sondereinheiten der Polizei.

Im Zusammenhang mit einer Nachfolgeregelung suchen wir eine marktorientierte Persönlichkeit für das

Sales- & Key Account Management m/w
Sicherheit und Behörde

In dieser Funktion arbeiten Sie aktiv mit Entscheidungsträgern nationaler und internationaler Behörden und Gremien sowie mit Endbenutzern zusammen. Sie sind direkt der Geschäftsleitung unterstellt und werden durch einen Verkaufsinnendienst unterstützt. Das Aufgabengebiet umfasst die Analyse, Definition und Umsetzung von Strategien sowie die Akquisition bei Armeen, Polizei und Sicherheitsorganisationen. Im Weiteren erstellen Sie Offert-Kalkulationen, bearbeiten die technische und kommerzielle Angebotserstellung, führen Vertragsverhandlungen, arbeiten Rahmenverträge aus und überwachen die Auftragsabwicklung sowie vieles mehr. Sie sehen eine breite Palette von anspruchsvollen Aufgaben wartet auf Sie.

Dementsprechend sind auch die Anforderungen. Eine mehrjährige Erfahrung mit den erwähnten Kundengruppen sowie nachweisbare Verkaufserfolge mit Investitionsgütern setzen wir voraus. Erfahrungen in der Rüstungsindustrie sind von Vorteil. Im Weiteren sind Sie versiert in kommerziellen Fragen wie auch im Vertragswesen. Im Umgang mit Kunden überzeugen Sie mit niveaugerechter Kommunikation, Durchhaltevermögen, Beharrlichkeit sowie mit Freude an der Pflege von Geschäfts- und Kundenbeziehungen. Ihre Gesprächspartner werden zudem Ihre Sprachkenntnisse in Englisch und Französisch schätzen. Die Reisetätigkeit beträgt gegen 20 %.

Möchten Sie zusammen mit uns einen Schritt nach vorne wagen und in einem überschaubaren, flexiblen Unternehmen etwas bewegen? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an Roland Dudli (roland.dudli@propers.biz). Er steht Ihnen gerne für Vorabklärungen zur Verfügung und gewährleitstet die erforderliche Diskretion.

Zentralstrasse 2, CH-8212 Neuhausen a. Rhf.
Telefon 052 675 35 35, Telefax 052 675 35 34
info@propers.biz, www.propers.biz

propersag
Personal Beratung & Dienstleistung