

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Schweizer Soldat : die führende Militärzeitschrift der Schweiz**

Band (Jahr): **87 (2012)**

Heft 6

PDF erstellt am: **25.04.2024**

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>

Die Thales Suisse SA in Zürich Binz ist die Schweizer Niederlassung der international tätigen Thales Gruppe, welche weltweit rund 68'000 Mitarbeitende beschäftigt, davon 180 in der Schweiz. Thales ist eine Elektronik-Gruppe, welche komplexe Technologien, Systeme und Dienstleistungen anbietet, die mehrheitlich konzernintern entwickelt werden.

Zur Unterstützung der Abteilung Marketing & Sales der Thales Suisse SA Defence & Homeland Security suchen wir den Kontakt zu einem/-r kompetenten, initiativen und teamfähigen

Sales Engineer Defence & Government

Ihre Hauptaufgaben:

- Verantwortung für den Verkauf von Systemen und Produkten im militärischen und Behörden Umfeld
- Betreuen eines Marktsegmentes unter klarem Fokus auf die vereinbarten Auftragseingangsziele/-margen
- Erstellen von Offerten in Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Teams (In- und Ausland)
- Selbständiges Führen von Vertragsverhandlungen mit dem Kunden
- Business Development im eigenen Verantwortungsbereich

Ihr Profil:

- Kommunikationsstark
- Abgeschlossene Ausbildung als Ingenieur ETH / FH
- Erfahrungen im Verkauf und Offertenwesen im Investitionsgüterbereich und Systemgeschäft
- Praxiserfahrung als Ingenieur in anspruchsvollen Projekten
- Schweizer Bürger/-in
- Sehr gute Deutsch und Englisch-Kenntnisse
- Offiziersausbildung wünschenswert
- Arbeitsort Zürich oder Bern

Sie sind belastbar, flexibel, gewissenhaft und selbständiges Arbeiten gewohnt. Kundenorientierung, Proaktivität sowie gute Teamfähigkeit gehören ebenfalls zu Ihren Stärken. Freuen Sie sich auf ein spannendes, internationales Umfeld sowie auf die Chance, einen wesentlichen Beitrag zum langfristigen Unternehmenserfolg leisten zu können. Attraktive Anstellungsbedingungen sowie sehr fortschrittliche Sozialleistungen gehören ebenfalls zu unserem Angebot.

Interessiert? Bitte senden Sie Ihr Bewerbungsdossier in elektronischer Form an:

Herr Andreas Cantoni-Thales Suisse SA - Binzstrasse 18 - Postfach - CH-8045 Zürich
recruiter@ch.thalesgroup.com