



Jeder Tag ist anders. Und das schätzt Du. Du arbeitest gerne mit unterschiedlichen Menschen? Du reist und akquirierst gerne und handelst unkompliziert? Du hast ein Talent, tragfähige Netzwerke aufzubauen und kannst wichtige Kunden nachhaltig binden?

Als Tochtergesellschaft der schwedischen Saab-Gruppe beschäftigen wir in der Schweiz rund 120 Mitarbeitende. An zwei Standorten in Thun entwickeln, produzieren und vertreiben wir technologisch anspruchsvolle Güter für die Verteidigungsindustrie und den zivilen Bereich. Zu unseren Kunden zählen unterschiedliche Beschaffungsbehörden und in ihrem Bereich führende Konzerne – sowohl in der Schweiz wie auch weltweit.

Wir suchen per 1. September 2024 oder nach Vereinbarung einen

Key Account und Sales Manager (80-100%, w/m/d)

Als Mitglied des siebenköpfigen Teams der Abteilung Marketing & Vertrieb bildest Du die Schnittstelle zwischen Schlüsselkunden und SBDS. Zudem bist Du für den Vertrieb unserer Produkte in verschiedenen Ländern Europas verantwortlich.

Deine Aufgaben

- Betreuen und Beraten von bestehenden und potentiellen Kunden im Verkaufsgebiet
- Umsetzen der Marketing- und Verkaufsstrategie sowie realisieren der Verkaufsvorhaben
- Entwickeln, Evaluieren und Akquirieren von neuen Geschäftsideen und Geschäftsfeldern
- Unterstützung der Business-Strategie durch Produktmanagement
- Erarbeiten und Verhandeln der Kundenangebote sowie der Liefer- und Dienstleistungsverträge
- Unterstützen bei der jährlichen Mittelfristplanung, der Budgetierung und den periodischen Prognosen

Dein Profil

- Technische Grundausbildung mit Weiterbildung in Marketing & Sales oder umgekehrt
- Mehrjährige internationale Berufserfahrung in der Defence- oder in der Investitionsgüter-Industrie
- Reisebereitschaft (Reiseanteil 20 – 30 % in Europa, Projektabhängig)
- Deutsch, Englisch, Französisch (Niveau C1)

Unser Angebot

Gratis Parkplätze, Fitness-Abo und Mobiltelefon, Vertrauensarbeitszeit: Bei dieser Stelle erwarten Dich einige Benefits. Vor allem aber wirst Du Teil einer nicht alltäglichen Firma in einem spannenden Umfeld. Du erhältst viel Freiraum für Deine Ideen, arbeitest sehr eigenständig und erlebst Abwechslung pur.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung unter folgendem [Link](#).

Deine Ansprechperson: Herr Pascal Forster, Recruiting Specialist, Telefon +41 33 227 74 02

SAAB Bofors Dynamics Switzerland Ltd

Head Office: Allmendstrasse 74, 3600 Thun

Production: Bodenstrasse 1, 3645 Zwiesselberg

<https://www.saabgroup.com/about-company/>

*If you aspire to help create and innovate whilst developing yourself in a challenging team setting, Saab may well have the perfect conditions for you to grow. We pride ourselves on a nurturing environment, where everyone is different yet we share the same goal – **to help protect people.***