



Vertriebsleiter/in Nordeuropa (m/w/d)

📍 Synova GmbH, Berner Feld 71, 78628 Rottweil, GERMANY

📄 Unbefristeter Vertrag

🕒 Startdatum: [nach Vereinbarung]

Über Synova SA:

Mit Sitz in Duillier bei Nyon ist Synova ein Pionier in der revolutionären hybriden Laserbearbeitungstechnologie Laser MicroJet®. Synova bietet hochpräzise Bearbeitungslösungen für eine Vielzahl von Branchen, darunter die Diamant-, Uhren-, Werkzeug- und Halbleiterindustrie sowie für die Luft- und Raumfahrt, die medizinische Mikrobearbeitung und die Herstellung von Diamantwerkzeugen.

Ihre Hauptaufgaben:

- **Kundenbetreuung und -akquise:** Sie sind verantwortlich für die Pflege und den Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen sowie für die proaktive Gewinnung von Neukunden. Dabei repräsentieren Sie unser Unternehmen mit Professionalität und fundiertem technischem Know-how.
- **Technische Beratung:** Sie beraten unsere Kunden zu modernen, hochpräzisen Lasermaschinen und entwickeln in Zusammenarbeit mit den Entwicklern in der Schweiz individuelle Lösungen, die optimal auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind.
- **Projektmanagement:** Sie übernehmen die Verantwortung für Vertriebsprojekte – von der Angebotserstellung über die Planung bis hin zur erfolgreichen Umsetzung. Dabei arbeiten Sie eng mit internen Abteilungen und externen Partnern zusammen.
- **Marktanalyse:** Sie beobachten und analysieren Marktentwicklungen, identifizieren Trends sowie neue Geschäftsmöglichkeiten und tragen aktiv zur strategischen Weiterentwicklung unseres Produktportfolios bei.

Das bringen Sie mit:

- **Fachliche Qualifikation:** Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation.

- **Vertriebserfahrung:** Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb von komplexen Investitionsgütern, idealerweise im Maschinen- oder Anlagenbau. Proven track record in meeting sales goals with strong technical skills.
- **Technisches Verständnis:** Fundierte technische Kompetenzen und die Fähigkeit, technische Zusammenhänge schnell zu erfassen. Ihre Leidenschaft für innovative Lösungen zeichnet Sie aus.
- **Kommunikationstalent:** Sie überzeugen mit exzellenten kommunikativen Fähigkeiten und verstehen es, komplexe technische Inhalte verständlich und überzeugend zu präsentieren.
- **Teamplayer-Mentalität:** Sie arbeiten gerne im Team, agieren jedoch auch eigenverantwortlich und finden stets zielorientierte Lösungsansätze.
- **Reisebereitschaft international:** Nationale und internationale Reisen sind für Sie selbstverständlich, um Kunden vor Ort optimal zu betreuen und Geschäftsbeziehungen auszubauen. Fließende Englischkenntnisse und interkulturelle Kompetenz sind unerlässlich; Französischkenntnisse sind von Vorteil.

Unser Angebot an Sie:

- **Internationales Arbeitsumfeld:** Werden Sie Teil eines globalen Unternehmensnetzwerks mit der Möglichkeit, mit Kolleginnen und Kollegen sowie Kunden aus verschiedenen Ländern und Kulturen zusammenzuarbeiten.
- **Langfristige Perspektiven:** Wir setzen auf eine langjährige Zusammenarbeit und bieten Ihnen zahlreiche Möglichkeiten zur persönlichen sowie beruflichen Weiterentwicklung.
- **Attraktive Vergütung:** Ein wettbewerbsfähiges Gehaltspaket.

Ihr Profil auf einen Blick:

Abgeschlossenes Studium (z. B. Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen) oder gleichwertige Qualifikation. Mindestens 5 Jahre relevante Berufserfahrung im Vertrieb. Fundierte Kenntnisse im Bereich Maschinenbau oder Lasertechnologie. Verhandlungssicheres technisches Englisch in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil. Strukturierte, zielgerichtete und zuverlässige Arbeitsweise sowie Teamgeist

Gestalten Sie mit uns Ihre Zukunft!

Wir sind ein wachsendes Unternehmen mit Innovationskraft und internationaler Ausrichtung. Wenn Sie sich von dieser spannenden Position angesprochen fühlen, senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an unsere Personalabteilung: hr@synova-gmbh.de

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!