



Wir sind eine erfolgreiche KMU im Schweizer Mittelland und konzentrieren uns auf die Entwicklung und den Bau von Anlagen und Apparaten, welche in der Nahrungsmittel- und chemischen Industrie sowie in Kraftwerken zum Einsatz kommen. King, „**simply smart**“: kundenorientiertes Engineering, qualitativ hochstehende Ausführung sowie kompetitive Preise. Dadurch haben wir uns über 125 Jahre eine ausgezeichnete Marktposition erarbeitet und weltweit Projekte und Anlagen für renommierte Konzerne realisiert. Für den weiteren Marktausbau suchen wir einen qualifizierten, kundenorientierten

## Verkaufsingenieur m/w

Als Mitglied des Business-Unit-Teams „Anlagen und Apparate“ rapportieren Sie direkt an den Leiter dieser Geschäftseinheit.

Sie pflegen und bauen bestehende Kundenbeziehungen aus und akquirieren Neukunden. Ihre gewinnende Persönlichkeit sowie Ihre ausgeprägte Überzeugungskraft zeichnen Sie aus. Sie sind innovativ, erkennen Kundenbedürfnisse frühzeitig und treiben die Weiterentwicklung unserer Produkte und Services voran. Dank Ihrem technischen Fachwissen beraten Sie Kunden auf Augenhöhe, erarbeiten Offerten und führen Verhandlungen selbständig durch. Für einige Verkaufsprojekte übernehmen Sie zudem deren Führung bis zur Auslieferung. Sie sind engagiert, wissbegierig, ein guter Netzwerker und setzen auf persönliche Beziehungen ebenso wie auf die Nutzung digitaler Möglichkeiten, wenn es um die Pflege und den Ausbau von Geschäftsbeziehungen geht. Wir suchen einen dynamischen Teamplayer mit Macherqualitäten, der unternehmerisch denkt und handelt.

Durch Ihre überzeugenden Leistungen werden Sie die strategische Ausrichtung des Unternehmens mitgestalten und können am Erfolg partizipieren.

Sie haben eine technische Grundausbildung, zum Beispiel als **Anlagen- und Apparatebauer, mit abgeschlossener Weiterbildung (FH-Ingenieur, TS)**. Sie können auf eine mehrjährige, erfolgreiche Verkaufs-Karriere im Anlagenbau generell sowie idealerweise in einer der folgenden Industrien zurückblicken: Nahrungsmittel, Chemie / Pharma. Sie schätzen das KMU-Umfeld mit flachen Hierarchien, kurzen Kommunikationswegen, einem raschen Entscheidungsprozedere sowie breiten Handlungsspielräumen mit entsprechender Verantwortung. Sprachen: Deutsch und Englisch verhandlungssicher (W+S), Französisch ist nicht Bedingung, aber wünschenswert.

Gerne informieren wir Sie persönlich über die interessante Perspektive und die attraktiven Rahmenbedingungen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an den CEO: [stefan.meili@king1891.ch](mailto:stefan.meili@king1891.ch) und garantieren absolute Diskretion.