



ACCELERATE YOUR CAREER

Der **Knorr-Bremse Konzern** mit Sitz in München ist mit rund 25'000 Beschäftigten an über 100 Standorten in 30 Ländern international führend in der Herstellung von Systemen für Schienen- und Nutzfahrzeuge. Als technologischer Schrittmacher treibt das Unternehmen seit 110 Jahren massgeblich die Entwicklung, Fertigung und Betreuung von Brems- und On-Board-Systemen sowie Komponenten für die Antriebs- und Getriebesteuerung.

Die **Selectron Systems AG** gehört als weltweite Spezialistin im Bereich der elektronischen Steuerungen für Schienenfahrzeuge (Train Control & Management System, TCMS) seit 2015 zur Knorr-Bremse-Gruppe. Als Anbieterin von Automatisierungslösungen für Schienenfahrzeuge erreichte die Firma in den letzten 10 Jahren ein durchschnittliches Wachstum von rund 10%.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen

Head of Sales (w/m)

100%

Als Head of Sales, mit weltweiter Verantwortung für die Business Unit TCMS, tragen Sie mit Ihrer ausgeprägten Verkaufspersönlichkeit aktiv zu unserer Wachstumsstrategie bei. Sie sind der aktive Treiber unserer Vertriebsmassnahmen, bauen unsere Marktstellung aus und stellen die Erreichung unserer Umsatzziele sicher. Als leistungsstarke Führungsperson führen Sie Ihr Vertriebsteam nicht nur, sondern entwickeln es auch erfolgreich weiter.

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Fachliche und personelle Führung des Verkaufsteams in der Schweiz und China
- Entwicklung sowie Umsetzung von strategischen Umsatzwachstumsplänen mit Erschliessung neuer Märkte
- Verantwortlich für die Erreichung der Umsatzziele sowie für die laufende Abstimmung der Umsatzprognosen
- Laufende Zusammenarbeit mit den Abteilungen Marketing, Produktmanagement und Geschäftsleitung bei der strategischen und taktischen Produkt- und Dienstleistungspositionierung
- Überwachung der Umsetzung von vereinbarten Massnahmen auf Kundenebene
- Aufbereitung von Reportings sowie Präsentationen zwecks Berichterstattung gegenüber unseren relevanten Anspruchsgruppen

IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder technisches Hochschulstudium mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- Hervorragende Fähigkeiten, um ein motiviertes Vertriebsteam zu führen, zu coachen und weiterzuentwickeln
- Nachweisliche Erfahrung in der Gewinnung von Neukunden und in der Erschliessung neuer Märkte
- Durchsetzungsstarke wie auch selbständig agierende Persönlichkeit mit Drive und ergebnisorientierter Arbeitsweise
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sowie analytisches Denken
- Sicherer Umgang in einem internationalen Umfeld und ausgereifte Fähigkeiten in der Erstellung sowie halten von Präsentationen
- Stilsichere Kommunikation in Deutsch und Englisch, von Vorteil auch Italienisch
- Hohe nationale wie auch internationale Reisebereitschaft

Wir bieten ein erfolgreiches, technisch anspruchsvolles und dynamisches internationales Umfeld, in welchem Systemdenken und Kreativität gefragt sind. Bei uns finden Sie ein aufgeschlossenes, motiviertes Team und eine familiäre Firmenkultur, geprägt durch Offenheit und Eigenverantwortung.

Als Teil der Knorr-Bremse Gruppe ist Selectron lokal verankert, jedoch weltweit tätig und zudem in einen Weltkonzern integriert. Wir suchen Menschen, die einen weiten Horizont haben, die innovativ und proaktiv sind, die das jeweils Erreichte anspornt, den nächsten Schritt zu gehen und sich fachlich weiterentwickeln wollen. Wir delegieren Verantwortung und respektieren und unterstützen uns gegenseitig.

Daniel Moser, Teamleader HR, freut sich auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an jobs@selectron.ch.

Selectron Systems AG
Bernstrasse 70, 3250 Lyss
Tel: +41 32 387 61 61
www.selectron.ch



SELECTRON