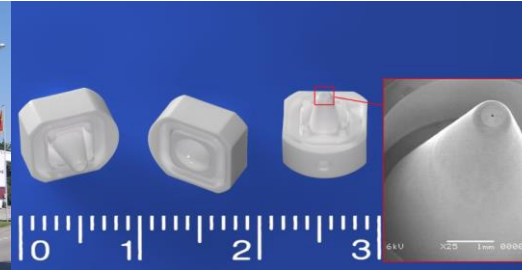


Die SPT Roth-Gruppe fertigt in Lyss, in den USA und in Fernost Präzisionswerkzeuge aus Keramik, Hartmetall und Stahl. Im Spritzgiessen von technischer Keramik gehören wir weltweit zu den Marktführern. Unsere Firmengruppe mit Hauptsitz in Lyss/BE beschäftigt rund tausend Mitarbeiter und beliefert Kunden aus den verschiedensten Branchen. Der Hauptteil unserer von hochqualifizierten Fachkräften hergestellten Qualitätsprodukte wird in der Elektronik-, Medizinal-, Dental-, Automobil-, und Uhrenindustrie eingesetzt



Sie suchen eine neue Herausforderung mit viel Abwechslung und schätzen den technischen Kundenkontakt? Infolge Pensionierung des aktuellen Stelleninhabers suchen wir für unser Verkaufsteam einen

Sales Manager Semiconductor Bonding Tools EMEA (m/w)

Ihre Herausforderung

In der Funktion als Sales Manager Semiconductor Bonding Tools erwarten Sie unter anderem folgende Aufgaben:

- Sie entwickeln die Verkaufsstrategie, tragen die Budgetverantwortung, planen und steuern die Verkaufsaktivitäten und sorgen für die nachhaltige Zielerreichung
- Sie sind die technische Ansprechperson für unsere Kunden
- Sie analysieren Kundenapplikationen, begleiten die optimale Wahl der Serienwerkzeuge und unterstützen den Kunden bei der Prozessentwicklung
- Sie optimieren unsere Werkzeuge für die entsprechenden Kundenapplikationen, stellen deren Machbarkeit sicher und erweitern damit fortlaufend das Leistungsangebot
- Sie vertreten das Unternehmen repräsentativ an Messen und Veranstaltungen
- Sie helfen mit den Produktfluss mit unseren Tochterunternehmen in USA und Asien zu koordinieren
- Sie übernehmen operativ diverse administrative Tätigkeiten

Ihre Kompetenz

Sie verfügen über eine technische Grundausbildung mit kaufmännischer Aus- oder Weiterbildung. Ausserdem erfüllen Sie folgende Anforderungen:

- Sie haben Erfahrung im internationalen Vertrieb von technischen Produkten (mit Vorteil im Umfeld der Halbleiterindustrie)
- Sie haben Spass daran mit einem internationalen Team anspruchsvolle technischen Aufgaben zu lösen und damit dem Kunden einen Mehrwert zu generieren
- Sie sind teamfähig, einsatzbereit und belastbar
- Sie sind eine positive, selbständige und belastbare Persönlichkeit
- Sie sprechen und schreiben stilvoller in Deutsch
- Sie haben gute Englisch Kenntnisse in Wort und Schrift und idealerweise Französischkenntnisse

Ihre Perspektiven

- Internationaler Kundenkontakt in einer weltweit tätigen Firma im Hightechumfeld
- Sorgfältige Einarbeitung
- Spannender Aufgabenbereich
- Direkte Führung eines Sachbearbeiters Verkauf
- Ca. 10% Reisetätigkeit

Wir bieten Ihnen einen modernen und gesicherten Arbeitsplatz in einer international produzierenden Unternehmung, gleitende Arbeitszeit sowie 5 Wochen Urlaub.

Wollen Sie mehr über diese Chance erfahren? Wir stehen Ihnen gerne für Auskünfte zur Verfügung. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen richten Sie bitte vorzugsweise elektronisch an:

SPT Roth AG
Cécile Casati
Werkstrasse 28
3250 Lyss

E-Mail: bewerbung@spt.net
Tel.: 032 387 80 80
<http://jobs.spt.net/>

