

Die KIEPE Group ist ein international führendes Green-Tech Unternehmen, das effiziente und umweltfreundliche Systeme und Komponenten für Straßenbahnen, U-Bahnen, Regionalbahnen und Elektrobusse entwickelt und fertigt. Wir sind ein zuverlässiger Partner für Verkehrsbetriebe und Fahrzeughersteller.

Kiepe Electric Schweiz AG entwickelt und fertigt Leistungselektronik-Module und liefert komplette Systeme für Ladeinfrastruktur, Bordnetzstromversorgungen und elektrische Antriebe. Bei Schweizer Verkehrsbetrieben stellen wir die Verfügbarkeit der Kiepe Antriebssysteme sicher oder modernisieren diese durch neue Batteriesysteme.

Zur Verstärkung unseres Teams am Sitz in Niederbuchsiten, Schweiz, suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen

## Leiter Verkauf International 80-100%

Dich fasziniert die Welt der eMobilität und Leistungselektronik und du übernimmst gerne Verantwortung als Leader/In. Dann bist du bei uns richtig!

### Deine Aufgaben

- Du planst und implementierst die Vertriebsstrategie, analysierst die Märkte, identifizierst Trends und beobachtest kontinuierlich die Marktbegleiter
- Du führst das internationale Verkaufsteam an verschiedenen Standorten der Kiepe Gruppe (3 - 5 Mitarbeitende)
- Du trägst die Verantwortung für das jährliche Budget und stellst sicher, dass die Ziele erreicht werden
- Du und Dein Team verkaufen Kiepe Produkte und Dienstleistungen und Du erstellst mit Deinem Team die erforderlichen Verkaufsunterlagen
- Du übernimmst selbst Verantwortung, besuchst Kunden, erstellst Angebote und verhandelst bis zum Verkaufsabschluss
- Du arbeitest eng mit deinen Kollegen aus anderen Abteilungen zusammen
- Du vertrittst Kiepe auf Messen und Kundenveranstaltungen und machst Präsentationen

### Dein Profil

- Du bist extrovertiert und ein Netzwerker und überzeugst Kunden, Partner und Kollegen durch Fachkenntnis und Engagement
- Du hast ein gutes Argumentations-Überzeugungs- und Durchsetzungsvermögen
- Du hast ein hohes Mass an Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Du kannst bereits erste direkte oder indirekte Führungserfahrung im Verkauf vorweisen
- Du hast Erfahrung im Ausschreibungsgeschäft und indirekten Vertrieb über Business-Partner-Management
- Du besitzt eine technische Grundausbildung mit Weiterbildung im Verkauf oder eine kaufmännische Grundausbildung und hast eine hohe technische Affinität
- Du hast sehr gute Kenntnisse in Deutsch und English, andere Sprachen sind von Vorteil
- Du bist gerne 20 – 40% geschäftlich national und international unterwegs

### Deine Vorteile bei Kiepe Electric Schweiz

- 42-Stunden-Woche, 6 Wochen Ferien und flexible Arbeitszeiten
- Möglichkeit für Home-Office
- Arbeitsort an zentraler Lage, sehr gute Anbindung an den ÖV, Gratisparkplätze
- Halbtax-Abonnement
- Förderung von Aus- und Weiterbildungen
- Anlässe für Mitarbeitende und Förderung gemeinsamer Aktivitäten

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann sende uns bitte dein vollständiges Dossier in elektronischer Form an [hr.kes@knorr-bremse.com](mailto:hr.kes@knorr-bremse.com). Bei Fragen steht dir Franziska Thomann, Tel. +41 62 389 90 70, gerne zur Verfügung.