

Stelleninserat: Account Manager bei TRACOMME AG

Die Tracomme AG, ein führendes Unternehmen im Vertrieb von Laborgeräten, sucht einen dynamischen und erfahrenen Account Manager zur Verstärkung unseres Verkaufsteams.

Ihre Aufgaben

Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstamms.

Akquisition von Neukunden und Erschließung neuer Märkte.

Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien.

Verantwortung für Umsatz- und Vertriebsziele im zugewiesenen Bereich.

Ihr Profil

Abgeschlossenes Bachelorstudium, vorzugsweise in einem relevanten Fachgebiet.

Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Verkauf von Laborgeräten.

Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse.

Französischkenntnisse sind ein deutliches Plus.

Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit und Kundenorientierung.

Fähigkeit zur selbstständigen Arbeit sowie Teamfähigkeit.

Wir bieten

Eine herausfordernde Position in einem innovativen und dynamischen Arbeitsumfeld.

Attraktive Anstellungsbedingungen und Entwicklungsmöglichkeiten.

Ein motiviertes Team und eine Unternehmenskultur, die Ihre persönliche und berufliche Entwicklung fördert.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

Bitte senden Sie Ihren Lebenslauf, Ihr Motivationsschreiben und relevante Zeugnisse an hr@tracomme.ch

[Tracomme AG – Wir bringen Innovationen ins Labor.](#)