



## Schlägt Dein Herz für industrielle Automatisierungslösungen und bist Du motiviert etwas zu bewegen?

Um das profitable Wachstum im Bereich Automation und Software voran zu bringen, erweitert die **Routeco AG** ihre Dienstleistungen im Bereich der Bereitstellung von technischem Know-how, Beratung und Unterstützung für ihre Kunden. Um neue Geschäftsmöglichkeiten mit innovativen Lösungen zu erschliessen und die Wachstumsstrategie nachhaltig mit zu prägen suchen wir eine:n

## Product Sales Specialist

Die Routeco AG bietet innovative Automatisierungslösungen für namhafte Firmen in der Schweiz und ist Partner für operative Exzellenz. Als Schweizer Hauptvertriebspartner von Rockwell Automation ist die Routeco AG für den technischen Vertrieb und Support sowie die Optimierung des Supply Chain der Marke Allen Bradley und von Rockwell Software Produkten verantwortlich und erweitert derzeit das Sortiment mit Komplementär-Produkten.

### Das bewirkst Du bei uns

- **Geschäftsentwicklung und Kundenakquise:** Du übernimmst die Mitverantwortung für das Wachstum des Automatisierungs- und Softwaregeschäfts in Deinem Verantwortungsbereich. Dazu gehören die Verwaltung der Verkaufsaktivitäten und die Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- **Kundenbetreuung und Support:** Du bietest Schulungen, Beratungen und Unterstützung für Kunden an und unterstützt das Verkaufsteam bei Kundenbesuchen
- **Fachliche Entwicklung:** Du hältst Deine Produktkenntnisse auf dem Laufenden und investierst in Deine persönliche Weiterbildung. Wir unterstützen Dich dabei.
- **Kommunikation und Koordination:** Du kommunizierst effektiv mit internen Abteilungen, unterstützt bei Leistungsbewertungen und setzt Sicherheitsrichtlinien erfolgreich um.

### Das bringst Du mit

- **Erfahrung und Fachkenntnisse:** Ausgewiesene Kenntnisse in den Bereichen Automatisierung, Steuerung und Architektur sowie erste Erfahrungen in einem ähnlichen Vertriebs- und Kundendienstumfeld
- **Ausbildung:** Eine technische Grundausbildung und eventuell bereits einen Bachelor of Science in Elektrotechnik oder Automation (Techniker TS oder FH-Stufe)
- **Problemlösungsmentalität:** Die Motivation Kunden bei Problemen praktische Lösungen anzubieten und kontinuierliche Verbesserungen voranzutreiben. Dazu verfügst Du über genügen Ausdauer und Flexibilität, um Aufgaben bis zum Abschluss zu erledigen
- **People Skills:** Ausgeprägte zwischenmenschliche Fähigkeiten zur Entwicklung und Pflege von Kundenbeziehungen
- **Kommunikation:** Du bist auf Deutsch kommunikationsstark und kannst komplexe Sachverhalte verständlich vermitteln. Von Vorteil bringst Du zudem Englisch- und Französischkenntnisse mit.

## Das erhältst Du

- **Flexible Arbeitszeiten** für eine gute **Life-Domain-Balance**
- Möglichkeit zum **Homeoffice**
- Interessante **Entwicklungsmöglichkeiten** und Raum für persönliches Wachstum
- Dialog statt Monolog: Wir leben eine **offene Kommunikations- und Feedbackkultur**
- Ein **motiviertes, wertschätzendes und unterstützendes Team**
- **Faires und attraktives Lohnsystem**
- Persönliches **Dienstfahrzeug**

**DU MÖCHTEST DAS AUTOMATISIERUNGS- UND SOFTWAREGESCHÄFT AKTIV MITGESTALTEN UND EINE NEUE HERAUSFORDERNE POSITION IN EINEM PURPOSE-UNTERNEHMEN ANNEHMEN? DANN SOLLTEN WIR UNS KENNENLERNEN!**

JETZT BEWERBEN

## KONTAKT

**Melde Dich für einen Austausch bei uns.**



**Jochen Beck**

Senior HR Business Partner

031 343 17 47

[beck@people-investor.ch](mailto:beck@people-investor.ch)