



Renk-Maag Turbogetriebe und Synchronkupplungen kommen dort zum Einsatz, wo höchste Anforderungen an Leistung, Zuverlässigkeit und Wirkungsgrad gestellt werden, z.B. in der Energieerzeugung, Petrochemie und Kunststoffindustrie. Das junge Unternehmen ist eine Tochtergesellschaft von RENK AG und gehört zum MAN Konzern. Seit dem Start 2007 ist es auf Wachstumskurs und erfolgreich. Der starke Rückhalt durch die Muttergesellschaft und ein **vorbildlich gelebter Team Spirit** sind zentrale Erfolgsfaktoren. In dieses Umfeld und als Mitglied des leitenden Kaders suchen wir Sie als

## Verkaufsleiter

**Sie leiten den operativen Verkauf, knüpfen neue Kontakte und legen die Grundsteine für zukünftige Geschäfte.**

Die Organisation ist besonders schlank, agil, beweglich und interdisziplinär vernetzt. Nur so können kurze Durchlaufzeiten gewährleistet und Innovationen zeitgerecht am Markt platziert werden. Für Sie heisst das, effizient und kreativ Marktchancen identifizieren, mit dem Engineering Varianten und Lösungen entwickeln, Kunden überzeugen, verhandeln und die Aufträge nach Vertragsabschluss bis zur Garantieabnahme begleiten. In jeder Phase des Prozesses geht es darum, jeweils etwas mehr zu bieten als die Konkurrenz oder mehr als der Kunde erwartet.

In gleicher Weise arbeitet Ihr Team, bestehend aus Verkaufsingenieuren und dem Innendienst. Dieses fokussiert auf die Beziehungspflege des Bestehenden, die Abwicklung der Aufträge, den Ersatzteildienst und die Reparaturen. Ihre Reisen führen Sie auch zu den Agenten (weltweites Netz), zu Messen und an neue Orte, wo Ihre Produkte erstmals platziert werden könnten.

## Maschineningenieur FH/ETH

bildet Ihre theoretische Basis. Ihre Berufserfahrung haben Sie in der Entwicklung, im Engineering oder im Anlagenbau erworben. Sie haben mehrjährige Managementpraxis in der Leitung grösserer Projekte sowie als Linienvorgesetzter. Eine globale Ausrichtung, Englisch als Geschäftssprache, Verhandeln und Kontrakte ausarbeiten sind heute schon Teil Ihres Berufsbildes. Ihr Wunsch zielt dahin, integriert in einem aufstrebenden Unternehmen einen sichtbaren Beitrag zum Gesamterfolg zu leisten. Und ganz wichtig: Sie wollen Ihr kommunikatives, verkäuferisches und interkulturelles Talent ausleben.

Die besonders reizvolle Position bietet noch einiges mehr. Besprechen Sie diese mit Rolf Lutz. Ihr Dossier senden Sie uns bitte elektronisch an [info@lutz-personal.ch](mailto:info@lutz-personal.ch). Rolf Lutz Personalmanagement, Rudolfstrasse 19, Postfach 2084, 8401 Winterthur, Tel. 052 212 35 00.