



Brügg BE | Internationale Verantwortung | Leadership | Hightech-Industrie

Die **IMD AG** gehört weltweit zu den führenden Anbietern von Mess-, Prüf- und Inspektionssystemen für die Kunststoffverpackungsindustrie. Mit innovativen Technologien, hoher Engineering-Kompetenz und globaler Präsenz sorgt IMD dafür, dass Milliarden von Verpackungen weltweit höchsten Qualitätsanforderungen entsprechen.

Vertrieb ist Ihre Leidenschaft? Sie sind eine erfahrene Führungspersönlichkeit mit nachweislicher Expertise im Aufbau und in der Weiterentwicklung von Märkten? Dann sind Sie möglicherweise unser künftiger

Head Sales (m/w)

Ihre Aufgaben

- Gesamtverantwortung für den weltweiten Vertrieb inklusive Umsatz-, Margen- und Ergebnisverantwortung
- Weiterentwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie in Abstimmung mit der Geschäftsleitung
- Führung der Projektleitung sowie Coaching und Weiterentwicklung des internationalen Vertriebsteams (Aussendienst, Innendienst, Area Sales Manager)
- Steuerung und Ausbau des globalen Händler- und Vertretungsnetzes inklusive Aufbau neuer Märkte
- Aktive Betreuung von Schlüsselkunden und Verhandlung von Grossprojekten auf Entscheiderebene
- Führung eines belastbaren Forecasting-, Pipeline- und KPI-Systems (CRM-gestützt)
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Engineering und Service zur kundenorientierten Weiterentwicklung des Portfolios
- Beobachtung von Märkten, Wettbewerb und technologischen Trends als Basis für strategische Entscheidungen

Ihr Profil

- Ausgeprägtes technisches Verständnis
- Mehrjährige Führungserfahrung im internationalen Vertrieb erklärungsbedürftiger Investitionsgüter, idealerweise im Maschinen- oder Anlagenbau
- Nachweisbare Erfolge im Auf- und Ausbau globaler Vertriebsstrukturen und im Projektgeschäft
- Erfahrung in der Führung und Entwicklung dezentraler, internationaler Teams
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil
- Ausgeprägte interkulturelle Kompetenz und weltweite Reisebereitschaft
- Unternehmerische, strukturierte und abschlussstarke Persönlichkeit mit der Fähigkeit, strategisch zu denken und operativ umzusetzen

Das dürfen Sie erwarten

Eine sichtbare Schlüsselposition mit grossem Gestaltungsspielraum, direkter Zusammenarbeit mit R&D, dem Verkauf und der Geschäftsleitung sowie ein modernes, digitales und internationales Arbeitsumfeld. Attraktive Anstellungsbedingungen und eine langfristige Perspektive in einem innovativen Hightech-Unternehmen runden das Angebot ab.

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto, die Sie uns unter Angabe der **Referenznummer 26-2211** per E-Mail an **bewerbung@propers.ch** zustellen. Diskretion ist für uns oberstes Gebot; deshalb behandeln wir auch Ihre Unterlagen unter Berücksichtigung dieses Anspruchs. Für weitere Auskünfte steht Ihnen der zuständige Berater, Herr Dieter Blaser, unter der Nummer **034 420 01 23** gerne zur Verfügung.