



Willkommen bei WILCO! Bei uns können Sie Ihre Berufskennnisse auf ein neues Level bringen.

Die **WILCO AG** mit Sitz in Wohlen AG ist ein weltweit führendes Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau. **Seit über 50 Jahren entwickeln wir hoch technisierte Inspektionsmaschinen für die Pharma-, Biotech-, Medizin- und Verpackungsindustrie, welche wir weltweit exportieren.** Als erfolgreiches Unternehmen der Bausch+Ströbel Gruppe zählen wir heute rund 170 Mitarbeitende.

Gemeinsam mit unseren internationalen Kunden perfektionieren wir die Qualität ihrer Produkte. Damit machen wir das Leben der Menschen sicherer - unsere Kunden setzen unsere intelligenten Inspektionssysteme in der Entwicklung und Herstellung von Produkten mit höchsten Qualitätsansprüchen ein. Darauf sind wir stolz.

Wir möchten unsere Innovationen weiterhin erfolgreich am Markt platzieren, neue Märkte erschliessen und die Beziehungen zu unseren Kunden ausbauen und stärken.

Genau da kommen Sie ins Spiel. **Mit Tatendrang, Marktgespür, Kundenzentrierung und Kreativität finden Sie neue Wege für die Interaktion mit unseren Kunden.** Werden Sie Teil der WILCO-Familie. Unser hochmotiviertes Team freut sich auf Sie.

Key Account & Area Sales Manager (a) 100 %

Mit Ihrer Leidenschaft für Technologie und innovative Produkte entwickeln Sie die Vertriebs- und Marketingaktivitäten weiter, bauen die Marktanteile proaktiv aus, pflegen enge Beziehungen zu Bestands- und Neukunden im Marktsegment Life Science und Pharma und bauen Vertriebspartnerschaften in den einzelnen Ländern auf.

Ihr Aufgabenpaket wird Sie begeistern

- Betreuung und Entwicklung von Schlüsselkunden im verantworteten Markt- und Kundensegment
- Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen
- Analyse der Kundenbedürfnisse
- Erarbeiten von Lösungen und Angeboten zusammen mit dem Produktmanagement und der Projektierung
- Identifizieren von Cross-Selling-Möglichkeiten (Produkte und Dienstleistungen), die den Kundenbedürfnissen entsprechen
- Sicherstellen einer effektiven Kommunikation zwischen Kunde und Unternehmen
- Reagieren auf Kundenbeschwerden und -probleme mit schnellen Lösungen
- Sammeln und Weiterleiten von Kundenfeedbacks zur Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen
- Erarbeiten und Aktualisieren von Key Account Plänen
- Qualifizierung von Leads und Entwicklung von Verkaufschancen, inklusive Erreichen von Vertragsabschlüssen durch Planung von Aktivitäten und Orchestrierung interner Teams
- Verantwortung für die Pipeline und den Auftragseingang im Markt- und Kundensegment
- Planung und Unterstützung für Marketing-Aktivitäten im Markt- und Kundensegment

- Teilnahme an internationalen Messen und Konferenzen, Marktanalysen, Wettbewerbsbeobachtung und Identifikation neuer Marktanforderungen

Ihr Berufsprofil ist Ihr Plus

- Abgeschlossenes Studium aus den Bereichen Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau oder vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Verkauf von Investitionsgütern und technisch anspruchsvollen und erklärungsbedürftigen Produkten und Anlagen, idealerweise im Key Account Management
- Sales-Drive und hohe Eigenmotivation
- Erfahrung mit Kunden aus den Bereichen Life Science und Pharma wünschenswert
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen (Salesforce) wünschenswert
- Freude am Kontakt mit Kunden aus diversen Kulturen und Ländern
- Professionelles und selbstsicheres Auftreten im Umgang mit Entscheidungsträgern
- Partnerschaftlicher Umgang mit internen und externen Stakeholdern
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil
- Europa- und punktuell weltweite Reisebereitschaft von ca. 20%-40%

Was wir Ihnen bieten, ist...

- ein **Job, der die Welt ein Stück sicherer macht.**
- eine interdisziplinäre Aufgabe in einer **familiären Schweizer «KMU-Perle».**

- **professionelle Unterstützung** durch unser motiviertes und partnerschaftliches WILCO Team.
- ein **sicheres, langfristig orientiertes Umfeld**, das sich auf Ihre Ideen und neuen Lösungswege freut.
- **Wertschätzung für Ihre Arbeit**, denn wir wissen, was Sie für uns leisten!
- ein Arbeitsvertrag mit **fortschrittlichen Bedingungen** und einem **fairen Lohn**.
- Erholung in Form von **mind. 5 Wochen Ferien** und die Möglichkeit zum Kauf einer zusätzlichen Ferienwoche.
- ein **flexibles Arbeitszeitmodell** mit Freiräumen und der **Möglichkeit zu freiwilligem Remote-Work**.
- ein **finanzieller Beitrag an sportliche Aktivitäten**, soziale Anlässe sowie weitere attraktive Sonderkonditionen.
- eine **gute ÖV-Anbindung** und ein **Gratis-Parkplatz**.

Wollen Sie Ihre Zukunft zusammen mit uns gestalten?

Dann klicken Sie auf "Jetzt Bewerben" und wir freuen uns auf Ihre **vollständige Online-Bewerbung (CV, Diplome, Arbeitszeugnisse)**.

[Jetzt Bewerben](#)

Haben Sie Fragen? Dann hilft Ihnen unser HR-Team gerne weiter (Kontaktperson siehe unten). Oder besuchen Sie einfach unsere informative Karriereseite mit **Jobvideos** und Angaben zum **Bewerbungsprozess**.

Hinweis an Personalvermittler: Wir nehmen nur Direktbewerbungen von Kandidat*innen entgegen.

Hinweis zu Diversity & Inclusion: Der Buchstabe (a) hinter dem Funktionstitel steht inklusiv für alle Personen unabhängig von Herkunft, Alter, Geschlecht oder allen anderen

persönlichen Eigenschaften. Damit wollen wir zum Ausdruck bringen, dass in der WILCO AG alle Menschen willkommen sind, wenn sie das Stellenprofil erfüllen.

WILCO AG

Herr Adrian Glutz

Leitung HR

Rigackerstrasse 11

5610 Wohlen

056 618 43 36

www.wilco.com

