

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)

100 % | Arbeitsort Lyss | Stellenantritt per 1. Oktober 2026 oder nach Vereinbarung

Technik begeistert Sie und Sie möchten internationale Kunden nicht nur beraten, sondern mit überzeugenden Lösungen gewinnen? Dann passen Sie zu uns.

Seit über 70 Jahren entwickelt und fertigt die René Gerber AG in Lyss hochpräzise Bürst- und Planpoliermaschinen. Unsere Schweizer Technologie kommt weltweit in anspruchsvollen Branchen wie der Uhren- und Schmuckindustrie, der Werkzeug- und Automobilindustrie sowie der Medizin- und Mikrotechnik zum Einsatz. Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir eine selbständige, unternehmerisch denkende Persönlichkeit.

Ihre Rolle: Sie betreuen und entwickeln bestehende Kunden, Vertretungen und Vertriebspartner in den zugewiesenen Verkaufsgebieten und gewinnen gezielt neue Kunden und Projekte. Mit einer professionellen Beratung und dem Verkauf passender Maschinen- und Prozesslösungen tragen Sie zur Erreichung der Verkaufsziele der René Gerber AG bei.

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen und entwickeln bestehende Kunden, Vertretungen und Vertriebspartner in den zugewiesenen Verkaufsgebieten.
- Sie gewinnen gezielt neue Kunden und Projekte und bauen unsere internationale Marktpräsenz aus.
- Sie analysieren technische Kundenanforderungen und erarbeiten gemeinsam mit unseren Fachabteilungen überzeugende Maschinen- und Prozesslösungen.
- Sie erstellen und verfolgen Offerten und präsentieren unsere Lösungen bei Kunden und Partnern.
- Sie führen Verkaufs-, Preis- und Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Sie planen Kundenbesuche, Präsentationen und Versuche selbständig und vertreten René Gerber AG an internationalen Fachmessen.
- Sie pflegen Verkaufschancen und Aktivitäten strukturiert, erstellen verlässliche Prognosen und beobachten Markt und Wettbewerb.

Das bringen Sie mit

Sie verbinden technisches Verständnis mit Verkaufsflair und haben Freude daran, gemeinsam mit Kunden anspruchsvolle Lösungen zu entwickeln. Dabei denken Sie unternehmerisch, übernehmen Verantwortung und möchten Ihren Tätigkeitsbereich aktiv weiterentwickeln.

- Technische Grundausbildung, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung in Verkauf, Betriebswirtschaft oder Technik.
- Verhandlungssicheres Deutsch und Französisch sowie gute Englischkenntnisse.
- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Verkauf.
- Verkaufsflair, Verhandlungsgeschick und ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse.
- Selbständige, strukturierte und verbindliche Arbeitsweise sowie die Fähigkeit, anspruchsvolle Verkaufsprojekte konsequent bis zum Abschluss zu führen.
- Freude an internationaler Reisetätigkeit.
- Persönliches Engagement, Teamgeist und hohe Sozialkompetenz.

Das erwartet Sie bei uns

- Eine internationale Verkaufsaufgabe mit technisch anspruchsvollen Produkten und viel Eigenverantwortung.
- Die Möglichkeit, Märkte, Kundenbeziehungen und Ihren Tätigkeitsbereich aktiv weiterzuentwickeln.
- Kurze Entscheidungswege und eine offene «Du»- und «Open Door»-Kultur.
- Eine sorgfältige Einarbeitung in unsere Maschinen, Verfahren und Anwendungen.
- Ein engagiertes Team, das Wissen teilt und gemeinsam neue Lösungen entwickelt.
- Ein Arbeitsalltag, der von der Zusammenarbeit vor Ort beim Kunden und am Standort Lyss lebt.

Bereit, mit uns Märkte zu entwickeln?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und darauf, Sie kennenzulernen. Bei Fragen steht Ihnen Melina Scheurer, Human Resources, gerne unter 032 387 88 14 oder melina.scheurer@gerber-maschinen.ch zur Verfügung.