

# Technischer Vertriebsingenieur Engineering & EMS (m/w/d)

Als Schweizer Engineering- und EMS-Dienstleister unterstützen wir seit 1982 Startups, KMU und Konzerne in Schlüsselindustrien, insbesondere der Medizintechnik, Industrieautomation sowie Sensorik und Messtechnik. Bei Iftest begleiten wir Kunden von der ersten Idee über Embedded Hardware und Software bis zur Serienfertigung. Ihre Gespräche enden nicht mit Präsentationen, sondern mit Produkten im Markt.

Für den gezielten Ausbau unseres Geschäfts im Bereich **Engineering und Electronic Manufacturing Services (EMS)** suchen wir eine erfahrene, unternehmerisch denkende Persönlichkeit im **technischen Vertrieb**.

**Sie verkaufen keine Konzepte – sondern marktfähige Elektroniklösungen.**

## Ihre Rolle:

- › Sie identifizieren, akquirieren und entwickeln Kunden für anspruchsvolle Engineering- und Fertigungsprojekte.
- › Sie bauen langfristige Kundenbeziehungen auf und beraten technische und kaufmännische Entscheidungsträger entlang des gesamten Produktlebenszyklus.
- › Sie verantworten die Angebotserstellung in enger Zusammenarbeit mit Entwicklung, Einkauf und Produktion.
- › Sie gestalten die Marktbearbeitung aktiv mit, unterstützen Marketingaktivitäten und vertreten Iftest an Messen, Branchenevents und Webinaren.
- › Sie arbeiten überwiegend im Aussendienst (ca. 60 %).

## Wen wir suchen:

Kein Katalogverkauf, sondern beratungsintensive Projektakquise.

- › Technisch versierte Person (Techniker, Elektroingenieur oder vergleichbare Ausbildung)
- › Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Engineering-, Entwicklungs- oder Fertigungsdienstleistungen (projektbasiertes B2B).
- › Sehr gutes Verständnis von Embedded Elektronik (HW/SW) und Elektronikfertigung.
- › Souveränes Auftreten auf technischer und Management-Ebene, inklusive Verhandlung und Abschluss.
- › Hohe Eigeninitiative, Struktur und unternehmerisches Denken.
- › Kenntnisse im regulierten Umfeld (z.B. ISO 13485, FDA 21 CFR 820) sind ein Plus.
- › Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.

## Warum Iftest:

- › **End-to-end:** Engineering und Fertigung aus einer Hand – ein starkes Argument im Markt.
- › **Gestaltungsspielraum:** Sie prägen Kundenbeziehungen, Projekte und Marktauftritt aktiv mit.
- › **Technische Nähe:** Direkter Zugang zu Entwicklung und Produktion.
- › **Langfristige Perspektive:** Nachhaltige Kundenbeziehungen im Mittelpunkt.
- › **Attraktive Rahmenbedingungen:** Weiterentwicklung, fortschrittliche Sozialleistungen, Fitness-Vergünstigungen, Geschäftsfahrzeug.

## Klingt nach Ihrer nächsten Herausforderung?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen und gemeinsam den Markt für innovative Elektroniklösungen weiter auszubauen.

Technischer Vertriebsingenieur Engineering & EMS (m/w/d)

**Kontakt**

Wir sind für Sie da und beantworten gerne Ihre Fragen.

Kontaktperson

**Corinne Gloor**

Leiterin Personal

[bewerbung@iftest.ch](mailto:bewerbung@iftest.ch)