



Sales Manager Industrial Machinery (m/w/d)

Die avasis Group wurde 1997 gegründet und mit über 80 Mitarbeitenden an fünf Standorten sehr erfolgreich in der Medizintechnik (MED) sowie in der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM) tätig.

Du verantwortest den Vertrieb unserer PLM- und ALM-Lösungen (Teamcenter, Polarion) im industriellen Umfeld. Als Partner von Siemens Digital Industries Software positionieren wir Lösungen wie Teamcenter und Polarion bei führenden Industrieunternehmen. Dabei gewinnst du gezielt neue Kunden im Schweizer MEM-Markt, baust belastbare Beziehungen bis auf C-Level auf und treibst Digitalisierungsinitiativen mit messbarem Business Impact voran.

Diese Aufgaben erwarten Dich

- Verantwortung für den Vertrieb unserer Softwarelösungen sowie ergänzender Dienstleistungen in den Bereichen CAx, PLM und ALM.
- Gewinnung neuer Kunden und strategische Weiterentwicklung bestehender Accounts im Schweizer MEM-Umfeld
- Aufbau langfristiger und vertrauensvoller Kundenbeziehungen auf Fach- und Entscheidungsebene
- Analysieren von Kundenanforderungen und Entwicklung passender Lösungs- und Einsatzszenarien
- Planung und Durchführung von Kundenterminen, Präsentationen und Workshops sowie Steuerung des gesamten Sales Cycle
- Verantwortung für Angebote, Forecasting sowie Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Identifizierung neuer Geschäftspotenziale und aktive Unterstützung bei der Weiterentwicklung unserer Marktposition in der Schweiz
- Repräsentation der avasis Group auf Messen, Seminaren und Fachveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit Presales, Business Consulting und Professional Service, um nachhaltige Kundenerfolge sicherzustellen.

Das bringst Du mit

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Lösungen oder Investitionsgüter
- Gute Kenntnisse der Prozesse und Entscheidungsstrukturen in der Maschinen-, Elektro- und Anlagenbauindustrie (MEM)
- Idealerweise Erfahrung mit PLM-, Engineering-, Quality- oder produktionsnahen IT-Systemen
- Sicheres Auftreten sowie ausgeprägte Beratungs- und Kommunikationskompetenz
- Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise mit unternehmerischem Denken
- Hohe Eigenverantwortung, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit

Das bieten wir Dir

- Eine verantwortungsvolle Vertriebsrolle mit klarem Fokus auf den Schweizer MEM-Markt
- Anspruchsvolle Kundenprojekte im Umfeld Digitalisierung, Engineering und Prozessoptimierung
- Zusammenarbeit in einem eingespielten Team aus Vertrieb, Consulting und Service mit klaren Rollen
- Gestaltungsspielraum, kurze Entscheidungswege und langfristige Perspektiven in einem spezialisierten Software- und Beratungshaus