



Die Mopac Wasen AG ist ein führender, international tätiger Produzent tiefgezogener Kunststoff-Verpackungen und Trays für Lebensmittel sowie technische und medizinaltechnische Anwendungen. An unserem Standort im Emmental beschäftigen wir rund 50 hochmotivierte Mitarbeitende.

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung einen

Technischen Verkäufer / Key Account Manager Verpackungslösungen (m/w/d) [80-100 %]

Ihre Aufgaben:
- Akquisition neuer Produkte, Baugruppen und Dienstleistungen bei bestehenden und neuen Kunden von der Produkteidee bis zur Kundenbestellung
- Leitung ausgewählter Projekte von der Akquisition bis zur erfolgreichen Erstbemusterung
- Technische Beratung bei Entwicklung und Projekten intern und extern
- Regelmässige Kontakte zu bestehenden und potenziellen Kunden, um deren Bedürfnisse rechtzeitig zu erkennen
- Präsentation und Teilnahme an Fachmessen.

Ihr Profil:
- Sie verfügen über eine technische Grundausbildung
- Sie haben ein Flair zum erfolgreichen Verkaufen von erklärungsbedürftigen Produkten
- Ein freundliches Auftreten, aktive Kommunikation und gutes Verhandlungsgeschick sind für sie selbstverständlich
- Sie besitzen ein hohes Mass an Eigeninitiative, Durchsetzungsvermögen, Verantwortungsbewusstsein und punkten mit Ihrer sympathischen, unkomplizierten Persönlichkeit und Ihrer Macher-Mentalität
- Ihr analytisches Denkvermögen in Kombination mit betriebswirtschaftlichen Kenntnissen entspricht Ihrem Wesen

Unser Angebot:
Als wichtige Schnittstelle zwischen unseren Geschäftspartnern und dem Unternehmen prägen und entwickeln Sie unsere gemeinsame Zukunft aktiv mit. Sie erwartet ein spannendes, abwechslungsreiches Arbeitsumfeld mit viel Eigenverantwortung in einem kleinen, aufgestellten Team eines international tätigen Unternehmens.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung an das HR-Team:

Mopac Wasen AG
Oeleweg 4
CH-3457 Wasen i.E.
E-Mail: hr@mopac.ch
Tel. +41 34 437 78 47

MOPAC