



KYBURZ Switzerland AG ist der grösste Schweizer Hersteller von Elektrofahrzeugen. Als KMU mit rund 140 Mitarbeitenden entwickeln, produzieren und vertreiben wir hochwertige Elektrofahrzeuge für Zustellbetriebe, Industrie und Privatpersonen. Weltweit sind über 30000 KYBURZ-Fahrzeuge im Einsatz; das bekannteste Modell, der KYBURZ DXP, prägt als Zustellfahrzeug der Post das Schweizer Strassenbild.

Zur Verstärkung der Geschäftsleitung von KYBURZ Switzerland AG suchen wir Sie am Hauptsitz in Embrach (ZH), nach Vereinbarung, als

Chief Sales Officer (CSO) / Mitglied der Geschäftsleitung

Komplexe Verkaufsprozesse vorantreiben, Märkte erschliessen, Wachstum gestalten.

Sie sind eine ausgesprochen verkaufsstarke, unternehmerische Persönlichkeit, die nicht nur Vertriebsstrukturen führt, sondern selbst aktiv im Markt steht, strategische Kunden gewinnt und komplexe Verkaufsprozesse persönlich vorantreibt. Sie denken unternehmerisch, bewegen sich sicher auf internationalem Parkett und möchten die Zukunft eines innovativen Schweizer Unternehmens aktiv mitprägen? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Als Mitglied der Geschäftsleitung übernehmen Sie die Gesamtverantwortung für die Bereiche Verkauf (B2B & B2C), Verkaufssinnendienst und Marketing. Gemeinsam mit Ihrem Team entwickeln Sie unsere Marktposition nachhaltig weiter und gestalten das internationale Wachstum der KYBURZ Switzerland AG.

Das bewegen Sie

- Strategische und operative Führung der Bereiche Verkauf, Verkaufssinnendienst und Marketing
- Persönliche Betreuung strategisch wichtiger internationaler Key Accounts sowie Führung anspruchsvoller Vertragsverhandlungen
- Weiterentwicklung und Umsetzung der internationalen Vertriebs- und Marketingstrategie
- Verantwortung für Umsatz, Profitabilität, Budget sowie die Erreichung der Unternehmensziele
- Erschliessung neuer Märkte und Weiterentwicklung bestehender internationaler Vertriebsstrukturen
- Führung, Förderung und Weiterentwicklung eines Teams von rund 12 Mitarbeitenden
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Entwicklung, Produktion, Supply Chain und Service
- Internationale Reisetätigkeit von rund 40%, schwerpunktmässig innerhalb Europas

Damit gelingt es Ihnen

- Technische oder betriebswirtschaftliche Grundbildung mit entsprechender Weiterbildung HF/FH
- Ausgeprägte Hands-on-Mentalität, hohe Umsetzungsgeschwindigkeit, starke Eigenmotivation und der Wille, auch in anspruchsvollen Situationen konsequent Resultate zu erzielen
- Nachweisbarer Leistungsausweis im erfolgreichen Vertrieb technischer Produkte oder Investitionsgüter
- Mehrjährige erfolgreiche Führungserfahrung in einer vergleichbaren Funktion
- Erfahrung im Aufbau internationaler Märkte sowie im Key Account Management
- Unternehmerische Denkweise, ausgeprägte Verhandlungskompetenz und hohe Kundenorientierung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, Französisch oder weitere Sprachen von Vorteil

Was wir bieten

- Eine Schlüsselposition mit viel Gestaltungsspielraum und direktem Einfluss auf die Unternehmensentwicklung
- Mitarbeit in einer engagierten Geschäftsleitung mit kurzen Entscheidungswegen
- Ein innovatives Schweizer Unternehmen mit internationaler Ausrichtung
- Einen Arbeitgeber, der Nachhaltigkeit lebt und langfristig denkt
- Moderne Arbeitsbedingungen in unserem Neubau in Embrach
- Attraktive Anstellungsbedingungen sowie Raum für persönliche und fachliche Weiterentwicklung

Werden Sie Teil der KYBURZ-Familie

Reizt Sie diese vielseitige Schlüsselposition mit Verantwortung und Gestaltungsraum? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen – vorzugsweise per Bewerbungslink. Für Fragen und Auskünfte steht Ihnen Herr Bernhard Messmer gerne zur Verfügung.



Messmer Personalmanagement GmbH

Gemeindehausplatz 3, CH-8750 Glarus
Tel. +41 (0)55 64082 22
bewerbung@messmer-pm.ch, www.messmer-pm.ch