



Gemeinsam den Markt aufmischen...

... Lösungen erarbeiten und Mehrwerte schaffen. Welcome to the future. Welcome to Ecoparts.

Als Schweizer Pionier in der additiven Fertigung von Metall produzieren wir für unsere innovative Kundschaft im In- und Ausland seit 20 Jahren individuelle Prototypen, Kleinserien, Werkzeugeinsätze und Maschinenteile im 3D-Druckverfahren (Additive Manufacturing).

Wir sind ein innovativer, wachsender und modern eingerichteter Dienstleister im 3D-Metalldruck und suchen dich zum Ausbau unseres CSC – Customer Solution Centers - per sofort oder nach Vereinbarung als

Customer Solution Manager

80 – 100% - Ohne Führungsverantwortung

Du kennst das Verkaufshandwerk aus der Praxis – du hast bereits Kunden gewonnen, Offerten geschrieben, komplexe Projekte betreut und du weisst, wie man am Telefon und beim Kundenbesuch Vertrauen aufbaut. Du liebst es, selbst anzupacken und du hast Freude daran, täglich mit Kunden und Technik in Berührung zu kommen.

Dabei ist wichtig: Du schätzt die Abwechslung, einmal in der Rolle als NeukundengewinnerIn und dann auch in der Rolle als Auftrags- und Projektmanager.

Diesen Herausforderungen stellst du dich voller Tatendrang:

- Du bearbeitest eingehende Offertanfragen sorgfältig und innert 24 Stunden – professionelle Offertstellung ist bei dir keine Pflicht, sondern Handwerk
- Du bist nach der Offertphase proaktiv mit den Kunden im Dialog und verfolgst offene Anfragen konsequent nach
- Du übernimmst gerne Verantwortung, gerade wenn es sich um komplexe Kundenprojekte handelt
- Du akquirierst aktiv Neukunden: telefonisch, auf Messen und per Kundenbesuch – du weisst, wie man aus einem Erstkontakt eine nachhaltige Kundenbeziehung schafft
- Unsere Kundschaft hat ein hohes technisches Verständnis – du überzeugst auf Augenhöhe
- An Messen und Inhouse-Events vertrittst du Ecoparts mit Überzeugung und weckst Begeisterung für die additive Fertigung
- Du pflegst bestehende Kundenbeziehungen und erkennst Ausbaupotenzial dort, wo andere es übersehen

Das bringst du mit:

- Abgeschlossene technische Grundausbildung (z.B. Polymechanik, Zerspanungstechnik oder ähnlich)
- Eine zusätzliche kaufmännische Weiterbildung
- Bereits erste oder mehrjährige Erfahrung in der proaktiven technischen Beratung – du kennst dich aus mit Offerten schreiben und hast auch schon mehrfach neue Kunden gewonnen
- Du bist hungrig auf Neukundenakquise, aber gleichzeitig bereit, einen substanziellen Teil deiner Zeit mit sorgfältiger Projekt- und Offertarbeit zu verbringen
- Du kommst aus dem operativen Verkauf – nicht aus einer strategischen Führungsrolle; du willst nah am Kunden und nah an der Technik sein
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift; Englischkenntnisse von Vorteil; Französisch ein Plus

Was wir dir bieten:

- Aufbruchstimmung und Pioniergeist – auch nach 20 Jahren am Markt
- Modernster Maschinenpark im 3D-Metalldruck – in der Schweiz unschlagbar
- Ein motiviertes Team von rund 20 Fachspezialistinnen und -spezialisten
- Abwechslungsreiche Arbeit: kein Tag gleicht dem anderen
- Echte Perspektive: eine Technologie mit Zukunft und Möglichkeit zur persönlichen Weiterentwicklung
- Unser Firmenbus steht allen unseren Mitarbeitenden zur freien Nutzung zur Verfügung, auch am Wochenende
- Gratis Parkplatz und kostenloser Kafi sind für uns selbstverständlich

Neugierig und Lust auf mehr?

Fühlst du dich angesprochen – Dann melde dich umgehend, wir freuen uns schon jetzt auf deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:

bewerbung@ecoparts.ch

Andrea Züst
HR & Finance

Bei offenen Fragen kannst du dich gerne auch direkt per Telefon an Andrea wenden: +41 55 260 18 00