

Die Gloor Instruments AG ist ein gesundes, bekanntes Unternehmen für Lösungen im Bereich der Elektronenmikroskopie, Röntgentomographie und Imaging. Seit mehr als 40 Jahren sind wir ein zuverlässiger Partner für Schweizer Kunden in der Industrie, Hochschulen und Dienstleistungslabors.

Ein wichtiges Standbein ist die Elektronenmikroskopie und dazu eine breite Palette von Analysetechnologien und Zubehör. Bei diesen hochstehenden Geräten sind Beratung und Unterhalt ein wesentlicher Teil des Geschäftserfolgs und führen zu einer langfristigen Partnerschaft mit dem Kunden.

Unsere Ambition ist es, weiterhin nachhaltige Lösungen mit herausragenden Produkten anzubieten. Und genau darum suchen wir Dich:

- Arbeitest du gerne in einem technischen Umfeld mit Kontakt zu einem breiten Kundenkreis?
- Hast Du Freude daran, mit Kunden eine Beschaffung zu evaluieren und eine passende Lösung zum Abschluss zu bringen?
- Stellst du dich gerne täglich neuen Herausforderungen und möchtest in einem motivierten Team mitarbeiten?

Wenn Du all diese Fragen mit einem Ja beantworten kannst, solltest du dich bei uns bewerben als

Sales und Application Engineer (w/m)

Aufgaben und Verantwortung

- Übernahme von Projektverantwortung in REM Verkaufsprojekten, entsprechende Kundenbetreuung wie Demos bei Herstellern, Demoproben abbilden und analysieren etc.
- Unterstützung der Installation und Inbetriebnahme von Gesamtlösungen um ein Elektronenmikroskop inklusive Mikroanalyse (EDX)
- Schulung von Kunden, insbesondere Bedienung und Arbeiten an Kundenproben
- Mitarbeit im Erstellen eines konsistenten Marketing-Mix
- Mitwirkung bei Kundenevents, Workshops und Ausstellungen
- Genereller Ansprechpartner bei applikativen Fragestellungen
- Regelmässige Weiterbildung bei den Herstellern

Schlüsselqualifikationen

- Hochschulausbildung im Bereich Werkstoffe oder verwandter Gebiete
- Erfahrung als Bediener von Elektronenmikroskopen und analytischen Geräten
- Fundierte PC Kenntnisse
- Technische Englischkenntnisse (Wort und Schrift) sowie Französischkenntnisse (Wort)
- Bereitschaft zur Reisetätigkeit innerhalb der Schweiz (ca. 60%)
- Überdurchschnittliche Kundenorientierung, freundliches Auftreten, Freude am Verkauf
- Flexibilität und selbstständiges Arbeiten

Das erwartet dich

- Hohe Eigenverantwortung und Selbstmotivation
- Volle Unterstützung von einem kompetenten und umsetzungsstarken Team
- Dynamisches und fokussiertes Umfeld
- Moderner, offener Arbeitsplatz in der Nähe von Zürich

Bitte schick Deine Bewerbungsunterlagen an Harry Brandenberger (harry.brandenberger@gloorinstruments.ch).

Wir freuen uns, Dich kennenzulernen!

