

Als **inhabergeführtes Schweizer Familienunternehmen** mit langer Tradition produziert Printcolor Druckfarben für höchste Ansprüche. Geleitet von den Werten Qualität, Agilität, Vertrauen, Sorgfalt und Menschlichkeit sind heute rund 80 Mitarbeitende an drei Standorten für unsere Kunden im Einsatz. Wir entwickeln und produzieren täglich massgeschneiderte Lösungen und hochwertige Standardprodukte in bewährter Schweizer Qualität für die **Bereiche Sicherheit, Technik und Grafik**.

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung:

## Global Sales Director 100 % (Mitglied der Geschäftsleitung)

Als Global Sales Director der Printcolor AG repräsentieren Sie mit Ihrer **internationalen Vertriebserfahrung** und viel Passion unsere in der Schweiz entwickelten und produzierten Druckfarben und Lacke auf unseren globalen Märkten. Sie bringen Kundenbedürfnisse und Impulse vom Markt, unseren Niederlassungen, Vertriebspartnern und Direktkunden ins Unternehmen, um in enger Zusammenarbeit mit unserer Entwicklungsabteilung, der Anwendungstechnik und dem Marketing neue Produkte und Dienstleistungen einzuführen und bestehende zu optimieren.

Sie erarbeiten eine marktgerechte **Vertriebsstrategie** und erstellen die jährliche **Vertriebsplanung** auf Basis der Unternehmensstrategie, die Sie als Teil des Strategieteam mitentwickeln. Als motivierende und befähigende Führungspersönlichkeit setzen Sie das Konzept und die Planung zusammen mit Ihrem **Vertriebsteam** bestehend aus vier Personen Schritt für Schritt um und streben gemeinsame Erfolge an. Sie kommunizieren umsichtig und transparent, sind belastbar, umsetzungsstark und agieren mit Verhandlungsgeschick.

In der 5-köpfigen Geschäftsleitung vertreten Sie den Bereich Vertrieb. Wir sind ein junges und dynamisches Team, das bewegt und Printcolor stetig weiterbringen will. Unser Umgang untereinander ist unkompliziert, konstruktiv und professionell, wobei der Humor nie fehlt.

Ihr Alltag ist sehr vielfältig, sei es vor Ort, aus dem Homeoffice oder unterwegs. Sie arbeiten eng mit Ihrem Team zusammen, betreuen ausgewählte Key Accounts, gestalten und kalkulieren Verkaufspreise, bearbeiten Projekte, planen Ihre Reisen und Messebesuche oder sind unterwegs und treffen Kunden und Partner.

### Weiter verfügen Sie über:

- › Vertriebserfahrung in vergleichbarer Funktion (**B2B, technische Branche, von Vorteil Druckfarben**)
- › Deutsch und Englisch (beide verhandlungssicher)
- › Reisebereitschaft (sehr unterschiedlich 1 bis 4 Tage pro Monat)
- › Aus-/Weiterbildung (betriebswirtschaftlich oder technisch mit Weiterbildung im Vertrieb)

### Wir mit Ihnen als Team Printcolor:

- › wollen weiterhin erfolgreich sein.
- › arbeiten in einem Unternehmen mit KMU-Spirit und internationaler Ausrichtung.
- › feiern gemeinsame Erfolge und lernen aus Misserfolgen.
- › holen das Beste aus uns heraus und entwickeln und fördern die Mitarbeitenden.
- › passen Abläufe und Prozesse den sich wandelnden Anforderungen an.
- › sind gut durchmischt (Alter, Berufe) und haben wenig Hierarchie.
- › nutzen die kurzen Entscheidungswege und kommunizieren transparent.
- › ziehen am gleichen Strang und arbeiten eng zusammen.

**Wir bieten:**

- › Eine sehr verantwortungsvolle Aufgabe mit weitreichenden Gestaltungsmöglichkeiten.
- › Funktion als Mitglied der Geschäftsleitung.
- › Attraktives Lohn- (fix/variabel) und Pensionskassenmodell.
- › Firmenauto, kostenloser Parkplatz, Mobile.
- › Zeichnungsberechtigt mit Kollektivprokura zu zweien.

**Bewerbungsunterlagen / weitere Auskünfte:**

Gerne ein vollständiges Dossier inkl. Foto und möglicher Verfügbarkeit an Printcolor AG, Cornelia Stalder, Welschloh 299, 8965 Berikon. Per E-Mail an [bewerbungen@printcolor.ch](mailto:bewerbungen@printcolor.ch). Gerne stehe ich auch per Telefon zur Verfügung +41 56 648 85 73. Wir freuen uns auf Sie.