

Wissen teilen!

Dank unserer Software für die Optimierung von Zahnrädern und Getrieben

- Können Radioteleskope ins All horchen und Windräder Strom erzeugen
- Fahren Elektroautos leise und stellen Sportwagen neue Beschleunigungsrekorde auf
- Bewegen sich Roboter präzise und kraftvoll oder lassen sich Aussenspiegel per Knopfdruck verstellen
- Heben Krane schwere Lasten und Helikopter sicher ab
- Und, und, und ...

40 Ingenieure, Marketingfachkräfte, Softwareentwickler, Übersetzerinnen, Mathematiker, Grafikerinnen und Verkäufer arbeiten in Bubikon und Slowenien eng und kollegial zusammen. Die KISSsoft AG als Teil der Gleason Gruppe entwickelt, vertreibt und schult eine weltweit anerkannte CAE-Software für die Auslegung von Getrieben und Optimierung von Verzahnungen. Wir beliefern ein globales Netzwerk an Vertriebspartnern sowie Direktkunden; unser Exportanteil ist im Bereich 95%. Die KISSsoft AG ist ein unkonventionelles, agiles und sehr renommiertes Unternehmen, ein «Hidden Champion», einer der Top Player in unserer Nische. Bei unseren Verkaufsaktivitäten verfolgen wir die folgenden Ziele

- Wir stärken die Reputation der KISSsoft AG, unterstützen das Partnernetzwerk und treiben die Softwareverkäufe voran, indem wir unsere Produkte technisch, nutzerzentriert und sachlich erklären.
- Wir stellen unseren Interessenten, Kunden und Partner fachliches Know-how in den Bereichen Antriebstechnik, Getriebe, Verzahnungen und Lagern zur Verfügung.
- Das Vertrauen zukünftiger und bestehender Lizenznehmer in unser Know-how und unsere Produkte bauen wir stetig aus, um damit das Softwaregeschäft weiter zu intensivieren.
- Dazu führen wir Software-Demonstrationen durch, erstellen Berechnungen als Benchmarks, leiten Entwicklungsprojekte, beobachten unsere Wettbewerber und präsentieren uns an Konferenzen.
- Wir erkunden neue Märkte und Marktsegmente, bauen Beziehungen zu potenziellen Partnern auf und unterstützen die Produktmanager in der Gleason-Gruppe.

Wir suchen einen Senior Engineer – Global Sales, 80%-100%

Sie berichten an den Director Global Sales und

- Führen potenzielle Kunden durch den Evaluierungsprozess, informieren sie über die Vorteile von KISSsoft, den Schulungsbedarf, die Funktionalität und mögliche Alternativen zu einem Lizenzkauf.
- Identifizieren Gelegenheiten und verfolgen Leads. Sie schreiben Angebote, reichen sie ein, fassen nach und verhandeln sie bis zum Abschluss.
- Sie sind die erste und oft auch einzige Anlaufstelle für Interessenten, Kunden und Partner bei allen Fragen, seien sie technischer, kaufmännischer oder organisatorischer Art. Auf diese Weise bauen Sie solide Beziehungen auf, schaffen Vertrauen und letztlich die Bereitschaft, in KISSsoft Lizenzen zu investieren.
- Sie managen ausgewählte, regionale Märkte in Zusammenarbeit mit lokalen Partnern oder direkt. Sie sammeln Marktinformationen, verstehen die Bedürfnisse der Lizenznehmer, besuchen ausgewählte Kunden und Wiederverkäufer, legen Ziele fest, vergleichen sie mit der Ist-Situation, planen Korrektur- und Werbemaßnahmen und setzen sie um.
- Demonstrieren unserer Produkte, die zugehörigen Theorie und Anwendungsfälle, führen Webinare durch. Ebenso gehört zu Ihren Aufgaben die Veröffentlichung von theoretischen und softwarebezogenen Artikeln in Fachzeitschriften und Magazinen.

- Repräsentieren das Unternehmen und die Produkte auf Messen, Ausstellungen und Konferenzen, an denen Sie persönliche Beziehungen aufbauen und neue Kontakte knüpfen.
- Arbeiten mit dem Marketingteam zusammen, stellen einen nahtlosen Informationsfluss sicher, informieren sie über die Interessen unserer Kunden und unterstützen bei der Pflege der Website, der Social Media Posts, der Erstellung von Drucksachen und der Planung von Ausstellungen.
- Arbeiten mit den Entwicklungs- und Supportteams bei der Requirements, Softwaretests, Produkt- und Theorieschulungen, Veröffentlichung von White Papers etc. zusammen.
- Sie leisten First-Level-, Installations- und technischen Support für Softwaremodule auf System- und Komponentenebene.
- Unterstützung und Schulung des globalen Partnernetzes und seiner lokalen Kunden, remote oder vor Ort.
- Erstellen Statistiken, Berichte und Prognosen für die Geschäftsleitung.

Weitere mögliche Arbeitsbereiche:

- Weiterentwicklung der Beratungs- und Ingenieurdienstleistungen der KISSsoft AG im Bereich Technologieüberprüfungen, Getriebeoptimierung und Systemdesign.
- Stärkung der Beziehungen zu Universitäten, die KISSsoft in der Ausbildung unserer nächsten Kundengeneration einsetzen.
- Schulung anderer Gleason-Mitarbeiter über die Vorteile, Anwendung, Theorie und Nutzung von KISSsoft, um das Bewusstsein für zusätzliche Umsatzmöglichkeiten zu schaffen und sie in die Lage zu versetzen, KISSsoft als Teil des gesamten Gleason-Portfolios zu präsentieren.
- Eigene Ideen zur Erweiterung unseres Geschäfts, unserer Kundenbasis, unseres Wissens und unseres Rufs.

Ihre zukünftigen Kollegen:

- Vier Senior Engineers – Global Sales mit fundiertem Hintergrund im Bereich Verzahnungstechnik, einer Leidenschaft für Getriebetechnologie, Begeisterung für internationalen Vertrieb und Erfahrung in derselben Position.
- Vier administrative Kollegen, die sich um Bestellungen, Kundendaten, Schulungsorganisation, zentrale E-Mail-Konten und vieles mehr kümmern.
- Ein Teamleiter und das Management mit starkem Hintergrund in der Getriebetechnologie und der Bereitschaft, zuzuhören, zu diskutieren und Entscheidungen zu treffen.
- Eine Gruppe von etwa 15 Vertriebs- und Supportpartnern in Argentinien, USA, Italien, Tschechische Republik, China, Taiwan, Japan, Korea, Indien und Großbritannien. Viele von ihnen sind selbst Getriebekonstrukteure.
- Wir alle sind hartnäckig, lernbegierig, ausdauernd, fair, zuvorkommend und hilfsbereit. Das erwarten wir auch von Ihnen!

Arbeitsplatz

- Unsere Büros sind mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar. Parkplatz wird gestellt.
- Die Anwesenheit im Büro ist zu 60% erforderlich.
- Weltweite Reisen machen bis zu etwa 15% der Arbeitszeit aus.

Kontaktieren Sie Herrn Hanspeter Dinner über hanspeter.dinner@kisssoft.com oder 0041 55 254 20 50. Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören!

KISSsoft AG

A Gleason Company
Rosengartenstrasse 4
8608 Bubikon, Schweiz
T. +41 55 254 20 50, F. +41 55 254 20 51
info@KISSsoft.AG, www.KISSsoft.AG

Geschäftsführer: Hanspeter Dinner,
Dr. Stefan Beermann
Rechtsform: AG, Sitz: Bubikon
Steuer-Nr. J60041
UID-Nr. CHE-104.062.302
USt-Nr. CHE-104.062.302 MWST

Zürcher Kantonalbank
CHF: IBAN: CH40 0070 0112 8000 5242 8
EUR: IBAN: CH35 0070 0132 8000 2477 5
BIC: ZKBKCHZZ80A