



Die FRIKE electronic AG, ein Familienunternehmen in zweiter Generation, ist seit über 30 Jahren führend in der mobilen und temporären Signalisation sowie Baustellenabsicherung für Strasse, Bahn und Flugverkehr. Wir bieten weltweit massgeschneiderte Lösungen für den öffentlichen und privaten Sektor und setzen auf Innovation, Qualität und praktische Anwendung.

Mit der Vision „Gemeinsam Sicherheit schaffen“ tragen wir dazu bei, Leben zu retten und die Sicherheit von Mitarbeitenden sowie Verkehrsteilnehmenden zu maximieren.

Werde unsere neue Ansprechperson für die Westschweiz und gestalte gemeinsam mit uns innovative Lösungen für die Verkehrstechnik von morgen.

# Technischer Verkaufs-/Kundenberater im Aussendienst 100% (m/w)

## Deine Hauptaufgaben:

### Kundenmanagement und Marktentwicklung

- Betreuung, Pflege und gezielter Ausbau des bestehenden Kundenstamms
- Akquisition von Neukunden und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen
- Verantwortung für die kommerzielle Entwicklung der Region Suisse Romande

### Vertrieb und Kundenberatung

- Durchführung regelmässiger sowie projektbezogener Kundenbesuche im Aussendienst
- Kompetente Beratung zu Produkten, Dienstleistungen und Systemlösungen
- Betreuung von Kunden auf verschiedenen Entscheidungsebenen, insbesondere:
  - ASTRA-Gebietseinheiten (Autobahnwerkhöfe)
  - Kantonale Tiefbauämter
  - Städte und grössere Gemeinden
  - Bau- und Infrastrukturunternehmen
  - Ingenieurbüros

### Produktspezifische Fachberatung

- Schwerpunkt Business Unit Strasse



- Folgende Business Units können zu einem späteren Zeitpunkt hinzukommen:
  - Bahn
  - Flug

### Offertenwesen und Ausschreibungen

- Kalkulation, Erstellung und Nachverfolgung von Offerten
- Aktive Teilnahme an Ausschreibungen und Vergabeverfahren

### Technischer Support und After-Sales

- Technische Unterstützung der Kunden sowie Durchführung kleinerer Reparaturen vor Ort
- Sicherstellung einer nachhaltigen After-Sales-Betreuung
- Aktive Steigerung der Kundenzufriedenheit und -bindung

### Strategische Mitwirkung

- Aktive Mitwirkung an der Weiterentwicklung von Vertriebszielen und Unternehmensstrategie

## Dein Profil:

- **Berufserfahrung im Aussendienst** mit Schwerpunkt auf technischem Vertrieb.
- **Fundierte technische Kenntnisse** in den Bereichen Elektrotechnik und/oder Mechanik.
- **Kundenorientierung und Vertriebsstärke:** Begeisterung für den direkten Kundenkontakt sowie Freude an der Neukundenakquise.
- **Ausdauer und Hartnäckigkeit:** Fähigkeit, langfristige Projektzyklen von bis zu zwei Jahren mit der öffentlichen Hand erfolgreich zu begleiten.
- **Hohe Reisebereitschaft:** Bereitschaft für regelmässige Reisetätigkeiten innerhalb der Schweiz (ca. 70 % Aussendienst, 30 % Homeoffice).
- **Sprachkenntnisse:**
  - Französisch: Sehr gute Kenntnisse in Wort und Schrift
  - Deutsch: Gute Kenntnisse; Fähigkeit interne Gespräche zu führen sowie technische Dokumente zu lesen und zu interpretieren
  - Englisch oder Italienisch: Von Vorteil
- **Kaufmännisches Verständnis** und betriebswirtschaftliches Denken, insbesondere in der Angebotserstellung und Kalkulation.
- **Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise** mit hoher Eigenverantwortung.
- **Überzeugendes und professionelles Auftreten:** Sicheres, gewinnendes und kundenorientiertes Verhalten sowie ausgeprägtes Verhandlungsgeschick.
- **Hohe Eigeninitiative, Flexibilität und Belastbarkeit**, verbunden mit exzellenter Kommunikationsfähigkeit.
- **Sicherer Umgang mit MS Office Programm sowie Erfahrung mit ERP-Systemen**, Selectline Kenntnisse von Vorteil
- **Führerausweis der Kategorie B (PKW)** für den Aussendienst.
- **Interesse an einer langfristigen Position** in einem dynamischen und zukunftsorientierten Unternehmen.

## Was wir bieten:

- **Spannende und vielseitige Vertriebsposition mit hoher Eigenverantwortung** in einem innovativen und wachsenden Unternehmen.

- **End-to-End-Produktentwicklung im Haus:** Wir setzen den gesamten Produktzyklus um – von der ersten Idee über das Engineering bis zur Produktion. Das ermöglicht kurze Entscheidungswege, maximale Flexibilität und eine direkte Umsetzung von Kundenwünschen.
- **Teamwork:** Wöchentliches Statusmeeting und enge Zusammenarbeit mit dem Hauptsitz in Hüntwangen ermöglichen schnelle Entscheidungen, direkter Support und effiziente Prozesse.
- **Umfassende Einarbeitung:** Fundierte, produktspezifische Schulung sowohl intern als auch bei unseren Hauptlieferanten.
- **Gestaltungsspielraum und Mitwirkung:** Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und aktiv zur Weiterentwicklung unserer Produkte beizutragen.
- **Dynamisches Arbeitsumfeld:** Die Vorteile eines mittelständischen Unternehmens mit kurzen Entscheidungswegen und einer mitarbeiterfreundlichen, wertschätzenden Unternehmenskultur.
- **Flexible Arbeiten:** Administrative Aufgaben werden im Homeoffice erledigt (Notwendige IT-Ausstattung wird zur Verfügung gestellt).
- **Work-Life-Balance:** 5 Wochen Ferien sowie regelmässige interne Anlässe und Firmenveranstaltungen.
- **Zukunftsorientiertes Umfeld** mit innovativen Produkten
- **Sinnvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit,** die viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum bietet und aktiv Leben rettet.

## Interessiert?

Bereit, Verantwortung zu übernehmen und mit uns zu wachsen?

Dann zögere nicht und sende deine Bewerbungsunterlagen an [personal@frike.ch](mailto:personal@frike.ch). Valeria Baur oder Tim Baur beantworten deine Fragen gerne telefonisch unter +41 44 869 23 44.