



Sales Engineer / Key Account Manager (m/w/d) – Spezialmaschinenbau (Oberflächenbehandlung)

Forplan AG ist ein familiengeführtes Unternehmen im Spezialmaschinenbau. Wir entwickeln und bauen kundenspezifische Anlagen für Oberflächenbehandlung, Beschichtungsprozesse, Teilereinigung und Galvanik. Unsere Lösungen sind innovativ, technologisch anspruchsvoll, international im Einsatz und klar auf langfristige Kundenbeziehungen ausgerichtet.

Deine Mission

Du betreust bestehende Key Accounts professionell und entwickelst neue Kunden in internationalen Märkten. Dabei bist du die Schnittstelle zwischen Kunde, Technik und Projektmanagement: Du verstehst Kundenanforderungen, entwickelst gemeinsam mit dem Technikteam Lösungen und führst Angebote sowie Verhandlungen strukturiert zum Abschluss.

Deine Aufgaben

- Betreuung und Ausbau bestehender Key Accounts (Europa/Nordamerika)
- Aktive Akquise und Entwicklung neuer Kunden/Anwendungen in internationalen Märkten
- Technische Beratung und Verkauf von erklärungsbedürftigen Anlagen (Investitionsgüter)
- Strukturierte Angebots- und Verhandlungsführung
- Koordination interner Ressourcen (Engineering, Kalkulation, Projektmanagement) für belastbare Angebote
- Pflege von Pipeline, CRM-Dokumentation, Forecast und Priorisierung der Chancen
- Repräsentation von Forplan bei Kunden, auf Messen und in relevanten Branchen-Events
- Mitgestaltung der Vertriebsstrategie: klare Zuständigkeiten nach Kunde/Region/Portfolio im Team

Dein Profil

Must-haves

- Technische Ausbildung/Studium oder vergleichbare Praxis – und Freude an komplexen technischen Lösungen
- Nachweisliche Erfahrung im B2B-Vertrieb von Maschinen/Anlagen oder anderen Investitionsgütern
- Deutsch und Englisch sicher in Wort und Schrift
- Verbindliche, strukturierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke intern/extern; du kannst Komplexität klar erklären
- Reisebereitschaft

Nice-to-haves

- Erfahrung in Oberflächenbehandlung/Galvanik/Teilereinigung/Beschichtung oder angrenzenden Industrien
- Weitere Sprachen (z. B. Italienisch, Polnisch, Spanisch, Portugiesisch)
- Erfahrung mit internationalen Märkten und interkultureller Zusammenarbeit

Arbeitsort & Setup

Flexibel – Schweiz, Villingen-Schwenningen (D) oder Remote. Du arbeitest mit modernen Arbeitsmitteln und pragmatischen Entscheidungswegen. Wichtig ist uns, dass du für Kunden und interne Abstimmungen regelmässig präsent bist.

Was dich bei Forplan erwartet

- Kurze Entscheidungswege und echte Gestaltungsmöglichkeiten
- Ein Team, das Verantwortung teilt und sich gegenseitig unterstützt
- Technologisch überzeugende Produkte, mit denen du international kompetitiv arbeitest
- Werteorientierte Kultur – klar, verbindlich und langfristig gedacht

Unsere Werte

Wir liefern konsequent nicht in die Rüstungsindustrie.

Interesse?

Dann freuen wir uns auf deine Kontaktaufnahme. Bitte sende uns ein kurzes Motivationsschreiben (oder ein paar Zeilen, warum du zu uns passt) sowie deinen Lebenslauf – mit Hinweis auf deinen bevorzugten Arbeitsort (Schweiz / Villingen-Schwenningen / Homeoffice) und deine Sprachkenntnisse.

Sandra Brunner

sbrunner@forplan.ch / Telefon : +41 79 643 82 06