Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Bern (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Verkaufsingenieur (m/w/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Neue Kunden gewinnen, bestehende Beziehungen pflegen und gezielt Kontakte zu Entscheidungsträgern und Beeinflussern aufbauen
- Projekte im Bereich Neubau, Erweiterung und Modernisierung bestehender Anlagen identifizieren und akquirieren
- Kundenbesuche durchführen, vor Ort kompetent beraten und Lösungen überzeugend präsentieren
- Verkaufsaktivitäten in enger Abstimmung mit der Führungskraft planen und umsetzen
- Ausschreibungen bearbeiten und massgeschneiderte, überzeugende Angebote erstellen
- Werk- und Instandhaltungsverträge abschliessen und für eine reibungslose Umsetzung sorgen
- Kunden mit Engagement begeistern und aktiv zu einer hohen Kundenzufriedenheit beitragen
- Markt und Wettbewerb beobachten, Verkaufschancen ableiten und diese selbstständig bearbeiten
- Kundenstamm im SAP pflegen, relevante Daten erfassen, verwalten und aktuell halten

Was Sie ausmacht:
- Elektrotechnische Grundausbildung als ideale Basis
- Abgeschlossene Weiterbildung im Bereich Betriebswirtschaft oder Verkauf
- Erfahrung in der Brandmeldetechnik von Vorteil
- Sicheres und überzeugendes Auftreten, gute Präsentationsfähigkeiten und Freude am direkten Kundenkontakt
- Selbstständige, strukturierte und vorausschauende Arbeitsweise, schnelle Auffassungsgabe, Engagement und Zuverlässigkeit
- Ausgeprägte Kunden-, Projekt- und Serviceorientierung
- Sehr gute Anwenderkenntnisse in MS Office
- Führerschein der Kategorie B

Was diese Stelle ausmacht:
- Sicherer Arbeitsplatz in einem erfolgreichen Unternehmen
- Du-Kultur über alle Stufen
- Flexible Arbeitszeiten und Jahresarbeitszeit