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:
Riedholz (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Technical Sales Engineer - Lighting (Innen- und Aussendienst) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Kompetente Ansprechperson für Kunden bei lichttechnischen Fragen sowie zielgerichtete Evaluation passender Produkte
- Enge Zusammenarbeit mit Lichtplanern und Projektleitern, Prüfung der technischen Machbarkeit von Konzepten und Unterstützung bei der operativen Umsetzung
- Identifikation neuer Marktpotenziale sowie Gewinnung neuer Kunden (z. B. Architekten, Planer, Bauherren) und Projekte
- Analyse von Ausschreibungen und Submissionen auf technische Gegebenheiten sowie Erstellung massgeschneiderter, technisch fundierter Angebote
- Entgegennahme von Kundenanfragen, Klärung technischer Rahmenbedingungen und lösungsorientierte Beratung
- Eigenverantwortliche Abwicklung von Beleuchtungsprojekten von A bis Z, Koordination der Schnittstellen sowie Sicherstellung von Termin- und Qualitätsvorgaben
- Analyse von Ursachen bei technischen Problemen oder Reklamationen und Entwicklung nachhaltiger, lösungsorientierter Antworten

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossene Grundausbildung im Bereich Elektrotechnik (z. B. Elektroinstallateur, Elektroplaner) sowie Leidenschaft für Lichttechnologien und idealerweise ca. 3-10 Jahre Berufserfahrung in der Beleuchtungsbranche
- Technisches Verständnis zur Analyse lichttechnischer Gegebenheiten und Evaluation passender Produkte, Verständnis als technischer Berater sowie Fähigkeit zur selbständigen Projektabwicklung
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Tools, Erfahrung mit Lichtplanungsprogrammen (z. B. DIALux/Relux) oder CAD- und Grafiksoftware (z. B. 2D CAD, Adobe Creative Cloud) von Vorteil oder entsprechende Motivation zur Einarbeitung
- Grosses Interesse am Auf- und Ausbau des eigenen Fachwissens
- Stilsichere Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse für den fachlichen Austausch, Französischkenntnisse von Vorteil
- Reife für eine anspruchsvolle Aufgabe, selbständige und strukturierte Arbeitsweise, Ausdauer in der Akquise sowie kommunikative Teamfähigkeit an der Schnittstelle zwischen Planung, Vertrieb, Partnern und Kunden

Was diese Stelle ausmacht:
- Modernste Hard- und Software für ein reibungsloses Arbeiten
- Abwechslungsreiche Rolle mit Gestaltungsfreiraum von Tag eins an

- Grosszügige Büros, flexible Arbeitszeiten und ein hoch motiviertes Team mit kurzen Entscheidungswegen
- Gezielte Unterstützung bei der fachlichen und persönlichen Weiterbildung