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

Jobbeschreibung:
Technical Sales Manager Erdsondenbohrungen Mitte (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aktive Marktbearbeitung und Key Account Management für die eigene Region mit ca. 3-5 Bohrteams, mit Fokus auf Verkauf, Kundenbetreuung und Beratung
- Technische Beratung und Projektaufnahme: Beratung, Begehungen und Beurteilung vor Ort
- Offertwesen: Ausarbeitung, Nachbearbeitung und Verhandlung von Angeboten
- Projektmanagement: Begleitung der Erdbohrprojekte von A bis Z vom ersten Kundenkontakt über nötige Abklärungen und gesetzliche Vorgaben bis zur Übergabe und Inbetriebnahme
- Schnittstellen-Koordination zur Sicherstellung von Terminen, Qualität und Kundenzufriedenheit
- Regionale Ergebnisverantwortung für Umsatz und optimale Auslastung der 3-5 Bohrteams in der Region

Was Sie ausmacht:
- Fundierter Hintergrund im Verkauf, Aussendienst oder Key Account Management im Bereich HLK oder Gebäudetechnik
- Technische Grundausbildung in HLK, Gebäudetechnik oder vergleichbare Qualifikation, Weiterbildung zum technischen Kaufmann/-frau von Vorteil
- Grosse Freude am aktiven Kundenkontakt, Verhandlungsgeschick sowie eine selbstständige, unternehmerische Arbeitsweise
- Sicheres und überzeugendes Auftreten gegenüber verschiedenen Anspruchsgruppen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gültiger Führerausweis der Kategorie B

Was diese Stelle ausmacht:
- Zukunftssicherer Arbeitsplatz mit aktivem Mitgestalten der Energiewende in einem stabilen Markt
- Faire, leistungsorientierte Entlöhnung mit attraktivem Fixlohn und zusätzlicher Provision
- Sehr gute Sozialleistungen und überdurchschnittliche Altersvorsorge
- Exklusive Zusatzleistungen und Benefits
- Selbstständiges Arbeiten mit hoher Eigenverantwortung in einem dynamischen Umfeld
- Gezielte Förderung von Aus- und Weiterbildung
- Familiäre Unternehmenskultur mit motiviertem Team und kurzen Entscheidungswegen
- Regelmässige Teamevents sowie moderne Infrastruktur und Arbeitsmittel