**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:**
Oftringen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

**Jobbeschreibung:**
Sales Manager Gebäudetechnik (w/m/d)

**Ihr Aufgabengebiet:**
- Aktive Gewinnung neuer Installationsbetriebe und Fachpartner sowie Aufbau eines belastbaren regionalen Netzwerks mit Installateuren, Fachplanern und Branchenpartnern
- Entwicklung neuer Kundenbeziehungen vom Erstkontakt bis zum ersten Projektabschluss und nachhaltiger Ausbau der Zusammenarbeit
- Betreuung und kommerzielle Weiterentwicklung bestehender Installateurkunden
- Frühzeitiges Erkennen von Kunden- und Marktpotenzialen und Entwicklung konkreter Projekte und Verkaufschancen
- Beratung der Kunden zu Produkten, Dienstleistungen und Systemlösungen im Bereich Messtechnik und Energiedienstleistungen
- Bearbeitung von Anfragen, Angeboten und Ausschreibungen gemeinsam mit dem Verkaufsinnendienst
- Überzeugende Präsentation technischer Lösungen vor Ort oder online
- Konsequente Nachverfolgung von Angeboten und Verkaufschancen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Selbstständige Planung von Kundenbesuchen sowie transparente Steuerung von Verkaufsgebiet, Sales-Pipeline und Forecast im CRM
- Vertretung unseres Unternehmens an Messen, Kundenevents und regionalen Branchenveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit Verkaufsinnendienst, Disposition und technischem Support

**Was Sie ausmacht:**
- Abgeschlossene Berufslehre im Bereich Heizung, Sanitär, Elektro oder vergleichbare technische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb oder Aussendienst
- Erfahrung im Verkauf an Installationsbetriebe oder im Umfeld der Gebäudetechnik
- Nachweisbare Erfahrung in der aktiven Neukundengewinnung und Markterschliessung
- Erfahrung im Aufbau und in der Steuerung einer Sales-Pipeline sowie in der konsequenten Angebotsnachverfolgung
- Ausgeprägte Akquisitions- und Abschlussorientierung sowie Hartnäckigkeit in der Weiterverfolgung von Verkaufschancen
- Bestehendes Netzwerk bei Installateuren, Fachplanern oder regionalen Branchenpartnern von Vorteil
- Selbstständige, strukturierte und verbindliche Arbeitsweise sowie unternehmerisches Denken
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen; SAP-Kenntnisse von Vorteil

- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie Schweizerdeutsch
- Führerausweis und Freude an persönlichen Kundenbesuchen im Verkaufsgebiet

**Was diese Stelle ausmacht:**

- Eigenes Verkaufsgebiet mit grossem Marktpotenzial, das Sie aktiv entwickeln und sichtbar prägen können
- Viel Gestaltungsfreiraum und direkte Verantwortung für Kundenentwicklung, Pipeline, Abschlüsse und Umsatz
- Professionelle Unterstützung durch Verkaufsinnendienst, technischen Support, Disposition und weitere interne Fachbereiche
- Geschäftsfahrzeug, moderne Arbeitsmittel, flexible Arbeitsgestaltung und Möglichkeit zu teilweisem Homeoffice
- Attraktive Anstellungsbedingungen sowie gute Möglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung
- Engagiertes Team mit kurzen Entscheidungswegen, direkter Kommunikation und Raum für eigene Ideen