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

Jobbeschreibung:
Technical Sales Specialist (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Identifizierung und Erschliessung von Geschäftsmöglichkeiten
- Vorschlag technischer Lösungen, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind
- Erstellung und Nachverfolgung von Offerten bis zum Vertragsabschluss
- Zusammenarbeit mit den technischen und Projektteams, um die Machbarkeit sicherzustellen
- Gewährleistung einer qualitativ hochwertigen Kundenbetreuung und Beitrag zur Kundenbindung

Was Sie ausmacht:
- Verkaufs- und Verhandlungskompetenzen
- Gutes technisches Verständnis von Sicherheitssystemen
- Fähigkeit, schlüssige und wettbewerbsfähige Offerten zu erstellen
- Kontaktfreudigkeit und Kundenorientierung
- Zertifizierungen im Verkauf oder in der elektronischen Sicherheit von Vorteil
- Erfahrung im B2B-Verkauf, idealerweise in einem technischen Umfeld
- IT-Kenntnisse in ERP/CRM, Office-Anwendungen und Präsentationssoftware
- Deutsch sowie Englisch (mindestens B1), weitere Landessprachen wie Französisch oder Italienisch von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:
- Zahlreiche individuelle Benefits