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:
Business Development Manager C&I – Institutionelle Immobilienkunden (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aktive Identifikation und Gewinnung neuer institutioneller Immobilienkunden sowie Aufbau eines eigenen, belastbaren Kundenportfolios
- Zugang zu Entscheidungsträgern und C-Level-Kontakten schaffen und Beziehungen zu Asset Managern, Investoren, Immobilienfonds, Pensionskassen und grossen Verwaltungen entwickeln
- Initiierung und Steuerung komplexer Verkaufsprozesse vom Erstkontakt bis zum Abschluss von Rahmenverträgen, SLA und strategischen Partnerschaften
- Analyse von Kundenportfolios, Identifikation von Umsatzpotenzialen und Entwicklung überzeugender Business Cases mit technischem und wirtschaftlichem Mehrwert
- Positionierung unseres Unternehmens als strategischer Partner für Submetering, Energiedatenmanagement, ZEV, digitale Lösungen, Energieeffizienz und Dekarbonisierung
- Verantwortung für Sales-Pipeline, Forecast und Erreichung der Umsatz- und Entwicklungsziele sowie konsequente Dokumentation im CRM
- Weiterentwicklung bestehender strategischer Kundenbeziehungen und Erschliessung von Cross- und Upselling-Potenzialen innerhalb der Portfolios
- Koordination der Umsetzung mit Planerberatung, Installateurvertrieb, Technik und Projektabwicklung sowie Vertretung von uns an Branchen- und Netzwerkanlässen

Was Sie ausmacht:
- Nachweisbare, messbare Erfolge in der aktiven B2B-Neukundengewinnung und im Abschluss komplexer Verkaufsprozesse mit klarer Abschlussverantwortung
- Mehrjährige Erfahrung im strategischen Lösungsvertrieb an institutionelle Immobilienkunden oder in vergleichbaren komplexen Entscheidungsstrukturen der Immobilien-, Energie- oder Gebäudetechnikbranche
- Souveränes Auftreten auf C-Level sowie die Fähigkeit, Entscheider zu gewinnen, unterschiedliche Interessen zusammenzuführen und Verhandlungen konsequent zum Abschluss zu führen
- Ausgeprägte Hunter-Mentalität mit eigenständigem Aufbau von Zugängen, Netzwerken und Pipeline
- Fähigkeit, technische und digitale Lösungen in klare wirtschaftliche Mehrwerte, Business Cases und überzeugende Entscheidungsgrundlagen zu übersetzen
- Höhere technische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung (FH/HF/Uni) oder gleichwertige Qualifikation mit überzeugender Vertriebserfahrung
- Unternehmerisches Denken, analytische Stärke, hohe Eigenverantwortung und konsequente CRM- und Forecast-Disziplin

- Sehr gute Deutschkenntnisse, Sicherheit im schweizerdeutschen Geschäftsumfeld und Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz; Französisch und Englisch von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Strategische Aufbaurolle mit schweizweiter Marktverantwortung und direktem Einfluss auf Wachstum, Abschlüsse und Umsatz
- Möglichkeit, langfristige Rahmenverträge und relevante Portfolioabschlüsse mit professionellen Immobilienkunden zu entwickeln
- Innovative Lösungen an der Schnittstelle von Immobilien, Energie, Digitalisierung und Dekarbonisierung
- Professionelle Unterstützung durch Management, Planerberatung, Installateurvertrieb, Technik und Projektabwicklung
- Viel Gestaltungsfreiraum, kurze Entscheidungswege, moderne Arbeitsmittel, flexible Arbeitsgestaltung und ein Geschäftsfahrzeug
- Attraktive Anstellungsbedingungen und Entwicklungsmöglichkeiten in einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe