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

Jobbeschreibung:
Verkaufsingenieur Energiewirtschaft (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Vertrieb unserer Lösungen an Energieversorgungsunternehmen in der ganzen Schweiz
- Akquisition von Neukunden sowie Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen – je nach Erfahrung auch von langjährigen Schlüsselkunden
- Beratung von EVU zu Energieabrechnung, Energiedatenmanagement und Meter-to-Cash-Prozessen
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen, Produktpräsentationen, Demos und Lösungsworkshops
- Erstellung von Angeboten und Mitarbeit bei Ausschreibungen
- Eigenständige Führung von Vertragsverhandlungen
- Mitgestaltung von Vertriebs- und Marketingmassnahmen sowie Einbringen von Kundenfeedback und Marktanforderungen in die Weiterentwicklung unserer Produkte
- Vertretung unseres Unternehmens an Fachmessen und Branchenanlässen

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossenes Studium (Uni/FH), höhere Fachschule (HF) oder technische Grundbildung mit Weiterbildung, z. B. in Elektrotechnik, Informatik, Energiewirtschaft oder Wirtschaft
- Berufserfahrung im Vertrieb, in der Kundenberatung oder in der Energiebranche – erste Erfahrungen oder mehrjährige Praxis mit Softwarelösungen für Energieversorger
- Verständnis für den Meter-to-Cash-Prozess oder die Bereitschaft, sich dieses rasch anzueignen
- Interesse an Energiewirtschaft und Digitalisierung; Kenntnisse des Schweizer Energiemarkts und ein Netzwerk in der Branche sind von Vorteil
- Überzeugendes Auftreten, Verhandlungsgeschick und Freude am direkten Kundenkontakt
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und unternehmerisches Denken
- Reisebereitschaft innerhalb der ganzen Schweiz für Kundentermine vor Ort
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift; Französischkenntnisse sind ein grosser Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:
- Position, die mit dir wächst: Einstieg und Verantwortungsbereich richten sich nach deinem Erfahrungsstand
- Strukturierte Einarbeitung, koordiniert durch den Teamleiter
- Gestaltungsspielraum in Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung
- Entwicklungsperspektive bis hin zur Übernahme eines etablierten Kundenportfolios
- Geschäftsfahrzeug oder Fahrzeugpauschale

- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice
- Bis zu 6 Wochen Ferien
- Motiviertes, junges und dynamisches Team
- Fitnessraum, Mitarbeiteranlässe und vieles mehr