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

Jobbeschreibung:
Technischer Verkaufsberater Aussendienst Region Mitte oder Ostschweiz inkl. Tessin (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Betreuung und Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen sowie aktive Gewinnung neuer Geschäftspartner im B2B-Umfeld inkl. Führung von Verkaufsverhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- Aufbau und Pflege langfristiger Partnerschaften mit Systemintegratoren, Elektroinstallateuren, Technologiepartnern, Fachplanern und Endkunden
- Analyse von Kundenbedürfnissen und Entwicklung individueller Kommunikations- und Sicherheitskonzepte gemeinsam mit technischen Spezialisten
- Erkennen von Integrationsmöglichkeiten mit angrenzenden Sicherheitssystemen und Unterstützung der Kunden bei vernetzten, zukunftssicheren Lösungen
- Repräsentation unseres Unternehmens bei Kunden, Fachveranstaltungen, Messen und Branchenevents in der Schweiz

Was Sie ausmacht:
- Erfahrung im technischen B2B-Verkauf oder ausgeprägte Motivation, sich als technisch versierte Persönlichkeit im beratungsintensiven Verkauf weiterzuentwickeln
- Überzeugendes Auftreten, Kommunikations- und Verhandlungsgeschick sowie Gespür für Kundenbedürfnisse
- Abgeschlossene technische Ausbildung (EFZ), vorzugsweise in Elektrotechnik, Telematik, Informatik, Gebäudeautomation oder vergleichbarem Bereich
- Selbständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise mit Eigeninitiative und unternehmerischem Denken
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb der Verkaufsregion sowie Führerausweis Kategorie B
- Von Vorteil: Branchenkenntnisse und bestehendes Netzwerk zu Fachplanern, Systemintegratoren, Sicherheitserrichtern oder Endkunden im Schweizer Markt
- Von Vorteil: Erfahrung im Vertrieb und in der Skalierung von Cloud-basierten B2B-Lösungen, SaaS sowie wiederkehrenden Abo-Geschäftsmodellen inkl. Verständnis für den Wechsel von CAPEX- zu OPEX-Modellen
- Von Vorteil: Kenntnisse in angrenzenden Sicherheitstechnologien wie Zutrittskontrolle, Videoüberwachung sowie Sicherheits- und Gefahrenmanagementsystemen
- Von Vorteil: Italienischkenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:

- Herausfordernde, abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Aufgabe in einem technologisch spannenden und zukunftsorientierten Umfeld
- Verkauf sinnvoller Lösungen, die Leben retten und die Gesellschaft sicherer machen
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit zeitgemässen Rahmenbedingungen und leistungsgerechter Entlöhnung
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Möglichkeiten
- Interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten
- 6 Wochen Ferien
- Firmenfahrzeug inklusive Privatgebrauch oder Vergütung des eigenen Fahrzeugs nach Aufwand