

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:

Studen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Sales Engineer High Pressure (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für die Marktbearbeitung und das Wachstum des High-Pressure-Geschäfts in der gesamten Schweiz
- Betreuung bestehender Kunden sowie Erschliessung neuer Anwendungen und Geschäftsfelder
- Begleitung anspruchsvoller Kundenprojekte von der Bedarfsanalyse bis zum Verkaufsabschluss
- Enge Zusammenarbeit mit internationalen Business Lines, Produktgesellschaften sowie lokalen Serviceorganisationen
- Unterstützung der Marktpositionierung in Zukunftsmärkten wie Wasserstoff, Biogas, CNG und industriellen Gasen
- Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten sowie nachhaltiger Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Technische Beratung und Unterstützung von Kunden, Planern, Anlagenbauern sowie internen Vertriebs- und Serviceteams
- Auslegung, Kalkulation und technische Prüfung von Angeboten, Projekten und kundenspezifischen Anlagenlösungen
- Vertrieb von High-Pressure-Kompressoren und Systemlösungen für Luft, Stickstoff, industrielle Gase, Biogas, CNG und Wasserstoffanwendungen
- Verkauf unseres Portfolios im Bereich High Pressure, einschliesslich Neuanlagen, Systemlösungen, Ersatzteilen und Serviceleistungen
- Aktive Marktbearbeitung und Ausbau der Position in den Bereichen Wasserstoff-, Biogas-, Energie- und Industrieanwendungen
- Durchführung von Kundens Schulungen, Produktpräsentationen sowie verkaufsfördernden Aktivitäten
- Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Verkaufsdaten zur Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Aufbau und Pflege eines starken Netzwerks aus Endkunden, Engineering-Unternehmen, Anlagenbauern, Energieversorgern und Planungsbüros
- Enge Zusammenarbeit mit Service, Projektmanagement, Produktspezialisten und internationalen Geschäftseinheiten
- Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit sowie Überwachung und Weiterentwicklung relevanter Geschäftskennzahlen

Was Sie ausmacht:

- Technische Ausbildung auf Stufe HF/FH oder abgeschlossenes Ingenieurstudium, vorzugsweise in Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Energie- oder Anlagentechnik

- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern, Anlagen oder Systemlösungen
- Von Vorteil: fundierte Kenntnisse und praktische Vertriebserfahrung im Bereich der Hochdruckverdichtung von Gasen sowie ein bestehendes Netzwerk in den Märkten Biogas, CNG, Wasserstoff, industrielle Gase oder Energieanwendungen
- Idealerweise belastbares Netzwerk bei Endkunden, Engineering-Unternehmen, Anlagenbauern, Energieversorgern oder weiteren Akteuren im Schweizer Gas- und Energiemarkt
- Ausgeprägtes kaufmännisches und betriebswirtschaftliches Verständnis sowie Sicherheit in der Angebotskalkulation und Vertragsverhandlung
- Verhandlungsgeschick, hohe Kundenorientierung und ausgeprägte Abschlussstärke
- Überzeugende Kommunikationsfähigkeiten, professionelles Auftreten und Freude am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise sowie hohe Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie CRM- und digitalen Vertriebstools
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Überdurchschnittliche Sozialleistungen und attraktive Anstellungsbedingungen
- Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung
- Zeitgemässes und attraktives Spesenreglement
- Offene Unternehmenskultur mit direkten Kommunikationswegen und gelebter Du-Kultur
- Homeoffice und mobiles Arbeiten
- Vielfältige lokale und internationale Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten innerhalb eines globalen Konzerns
- Umfangreiches Weiterbildungsangebot mit kostenlosen Online-Trainings und Sprachkursen
- Professionelle Unterstützung durch moderne CRM-, Vertriebs- und Engineering-Tools
- Zusammenarbeit in einem motivierten Team mit starkem Zusammenhalt und ausgeprägtem Kundenfokus
- Möglichkeit, den Schweizer High-Pressure-Markt aktiv mitzugestalten und nachhaltig weiterzuentwickeln
- Attraktive Wachstumschancen in den Zukunftsmärkten Wasserstoff, Biogas, CNG und industrielle Gase