

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:

Technischer Verkaufsberater USV / Critical Power (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Maximierung der Projektkennntnis in der Startphase und Beeinflussung der Planer- bzw. Ingenieurbüros und Generalunternehmen in der frühen Projektphase mit Schwerpunkt Spec-In im Projektgeschäft
- Bestehende Kunden im USV-Geschäft betreuen und weiterentwickeln
- Neue Kunden und Projekte in der Deutschschweiz gewinnen
- Kunden von der Akquisition über Beratung und Verhandlung bis zum Vertragsabschluss begleiten
- Cross-Selling-Potenziale für Energieverteilung, Monitoring und Services erkennen und umsetzen
- Service-, Wartungs- und Lifecycle-Verträge aktiv verkaufen
- Angebote mit dem Innendienst und technischen Fachpersonen erarbeiten und nachverfolgen
- Verkaufschancen, Pipeline und Forecast im CRM zuverlässig pflegen
- Betreuung und Entwicklung von Unternehmen der kritischen Infrastruktur, insbesondere Telekommunikation, Medizintechnik-, Pharma- und Laborunternehmen sowie Spitäler, Generalunternehmen, Planungs- und Ingenieurbüros, Elektrogrosshändler sowie spezialisierte USV- und Critical-Power-Partner

Was Sie ausmacht:

- Technische Ausbildung in Elektrotechnik, Energieverteilung oder Gebäudetechnik, z. B. als Elektroinstallateur EFZ oder Elektroplaner EFZ, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung auf Stufe HF oder FH
- Erfahrung im technischen Verkauf, Projektgeschäft oder Specification Selling sowie in der Zusammenarbeit mit Planungs- und Ingenieurbüros
- Technisches Know-how in Critical Power und USV-Systemen, idealerweise ergänzt durch Kenntnisse in Energieverteilung, Power Quality oder Serviceleistungen
- Freude an Kundenentwicklung, Projektverkauf und Vertragsabschlüssen
- Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu verstehen und passende Gesamtlösungen zu entwickeln
- Selbständige, strukturierte und verbindliche Arbeitsweise
- Sehr gute Schweizerdeutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse; Französischkenntnisse von Vorteil
- Bereitschaft zu regelmässigen Kundenbesuchen, mehrheitlich in der Deutschschweiz

Was diese Stelle ausmacht:

- Verantwortungsvolle Verkaufsposition mit viel Gestaltungsspielraum
- Bestehendes Kunden- und Partnernetzwerk mit Wachstumspotenzial

- Unterstützung durch Innendienst, technische Fachpersonen und Serviceorganisation
- Attraktives Vergütungspaket mit Bonus und Firmenwagen
- Flexible Arbeit im Homeoffice und am Standort Zürich
- Weiterbildung und internationale Entwicklungsmöglichkeiten bei uns