



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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Development Engineer Innovative Offerings (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Entwicklung und Markteinführung innovativer Angebote, digitaler Lösungen und systemorientierter Konzepte in der Schweiz
- Beratung und Betreuung von Neu- und Bestandskunden, insbesondere Planern, Betreibern, Investoren, Systemintegratoren sowie Anlagenbauern und Installateuren
- Identifikation von Kundenbedürfnissen und Übersetzung technischer Anforderungen in überzeugende, wirtschaftliche Lösungen
- Neukundenakquise sowie strukturierte Entwicklung und Verfolgung von Projekten und Verkaufschancen im CRM-System
- Durchführung von Produkt-, Lösungs- und Anwendungsschulungen für Kunden und Marktpartner
- Enge Zusammenarbeit mit dem Schweizer Vertriebsteam sowie mit Produktmanagement, Marketing, Anwendungstechnik und weiteren internen Fachbereichen
- Schwerpunkt der Tätigkeit in der Deutschschweiz; projektbezogene Unterstützung der französischen und italienischen Schweiz in Abstimmung mit den zuständigen Vertriebskolleginnen und -kollegen
- Teilnahme an Kundenveranstaltungen, Messen, Workshops und internen Schulungen
- Übernahme und Koordination ausgewählter Projekte von der ersten Kundenanforderung bis zur erfolgreichen Umsetzung

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossene technische Ausbildung oder ein technisches Studium, idealerweise mit Schwerpunkt Versorgungs-, Gebäude-, Energie-, Automatisierungs- oder Regelungstechnik
- Breites technisches Fachwissen sowie ein ausgeprägtes technisch-wirtschaftliches Verständnis
- Hohe Kundenorientierung, Eigeninitiative und Freude daran, neue Themen im Markt aufzubauen
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse
- Französisch- und/oder Italienischkenntnisse sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen; SAP-Kenntnisse sind von Vorteil
- Kenntnisse in der EMSR-/MSR-Technik sowie Interesse an digitalen und vernetzten Lösungen sind wünschenswert
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz

Was diese Stelle ausmacht:

- Vielseitiges Aufgabengebiet mit hoher Gestaltungsfreiheit in einem innovationsgetriebenen Umfeld
- Möglichkeit, neue Angebote und Lösungen im Schweizer Markt aktiv mitzuentwickeln und nachhaltig zu etablieren

- Enge Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Vertriebsteam und internationalen Fachbereichen
- Attraktive Arbeitsbedingungen inklusive umfassender Sozialleistungen
- Moderne Arbeitsmittel und ein vollelektrischer Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Vielfältige Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flexibles Arbeiten mit einem 100%-Home-Office-Vertrag