

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:

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

Jobbeschreibung:

Verkaufsingenieur im Aussendienst (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Betreuung bestehender und Gewinnung neuer Kunden im Verkaufsgebiet
- Gewinnung von Neukunden und Neuprojekten inklusive Ausbau des Kundenportfolios und Verstärkung der Marktpräsenz
- Proaktive Betreuung der bestehenden Kunden wie Bauherren, HLKS-Planungsbüros, Installationsunternehmen, Generalunternehmungen und Verwaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Verkaufsinendienst für die Offert- und Auftragsabwicklung sowie mit der Serviceorganisation
- Teilnahme an Fachmessen, Kundenevents und Branchenveranstaltungen

Was Sie ausmacht:

- Technische Grundausbildung im Bereich Gebäudetechnik oder in der Baubranche
- Erfahrung im Aussendienstverkauf von technischen Produkten in der Gebäudetechnik HLKS / Elektrobranche
- Reisetätigkeit von ca. 80 %
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie Verhandlungsgeschick
- Gewinnende, strukturierte, belastbare und kommunikative Persönlichkeit mit sicherem Auftreten

Was diese Stelle ausmacht:

- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem erfolgreichen Schweizer Industrieunternehmen
- Äusserst selbständige Position mit viel Gestaltungsfreiraum
- Unterstützung in der persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung
- Ausstattung des Home-Office sowie Firmenfahrzeug
- Attraktive Anstellungsbedingungen und zeitgemässe Sozialleistungen