

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Engineer Energie & ZEV (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Frühzeitiges Identifizieren von Bau- und Sanierungsprojekten sowie gezielter Beziehungsaufbau zu HLKS- und Elektroplanern, General- und Totalunternehmen, Architekten, Investoren und weiteren Entscheidungsträgern
- Analysieren von Projekten und Entwickeln passender Lösungen für Messtechnik, ZEV, Energiedatenmanagement und weitere Energiedienstleistungen
- Positionieren von uns und unseren Lösungen frühzeitig in der Planung, damit diese in Konzepten, Leistungsbeschrieben und Ausschreibungen berücksichtigt werden
- Erarbeiten technischer Lösungsvorschläge, Prinzipschemata, Leistungsbeschriebe und Varianten gemeinsam mit internen Fachbereichen
- Überzeugendes Präsentieren der Lösungen sowie Durchführen von Fachberatungen und Produkt- und Lösungsdemonstrationen
- Begleiten von Ausschreibungen, Erstellen individueller Angebote gemeinsam mit dem Verkaufsinendienst und konsequentes Verfolgen der Projekte bis zur Vergabe
- Identifizieren neuer Projekte und Mandate sowie Entwickeln konkreter Verkaufschancen
- Eigenverantwortliches Steuern der Projekt- und Verkaufs-Pipeline sowie transparentes Dokumentieren von Kontakten, Opportunities, Projektstatus und nächsten Schritten im CRM
- Vertreten unseres Unternehmens an Fachmessen, Branchenveranstaltungen und Netzwerkanlässen
- Enge Zusammenarbeit mit Verkaufsinendienst, Technik, Produktmanagement, Projektleitung und Projektabwicklung
- Einbringen von Marktanforderungen, Kundenbedürfnissen und neuen Lösungsansätzen in die Weiterentwicklung des Angebots

Was Sie ausmacht:

- Technische Grundausbildung in Heizung, Sanitär, Elektro, Gebäudetechnik oder vergleichbare Qualifikation
- Idealerweise Weiterbildung im Bereich Gebäudetechnik, Energie, HLKS, Elektro oder als Technischer Kaufmann beziehungsweise auf Stufe HF
- Erfahrung in der Gebäudetechnikplanung, Projektberatung oder im technischen B2B-Vertrieb
- Kenntnis der Zusammenarbeit mit Planern, General- und Totalunternehmen, Architekten, Investoren oder professionellen Bauherren
- Verständnis technischer Zusammenhänge sowie Fähigkeit, daraus verständliche, wirtschaftlich überzeugende Lösungen zu entwickeln

- Kenntnisse in mindestens einem der Bereiche ZEV, Eigenverbrauch, Messtechnik, Energiedaten, Elektro oder Gebäudetechnik sowie Bereitschaft zur gezielten Weiterentwicklung
- Freude am Identifizieren neuer Projekte, Kontaktaufbau und konsequenten Verfolgen von Verkaufschancen
- Überzeugendes Auftreten, präsentationssicher und in der Lage, unterschiedliche Ansprechpartner für technische Lösungen zu begeistern
- Selbstständige, strukturierte und verbindliche Arbeitsweise mit unternehmerischem Denken
- Vertrautheit mit MS Office und CRM-Systemen; SAP-Kenntnisse von Vorteil
- Sehr gute Deutschkenntnisse; Französischkenntnisse von Vorteil
- Führerausweis und Bereitschaft, regelmässig persönlich in der Region unterwegs zu sein

Was diese Stelle ausmacht:

- Technisch und wirtschaftlich anspruchsvolle Rolle mit direktem Einfluss auf die Gestaltung und Gewinnung von Bau- und Sanierungsprojekten
- Möglichkeit, innovative Lösungen für Messtechnik, Eigenverbrauch und digitale Energiedienstleistungen frühzeitig in Projekten zu positionieren
- Eigenes Marktgebiet mit erheblichem Entwicklungspotenzial und viel Raum für Eigeninitiative
- Abwechslungsreiche Verbindung aus technischer Beratung, Projektentwicklung, Netzwerkarbeit und Verkauf
- Professionelle Unterstützung durch Verkaufssinnendienst, Technik, Produktmanagement, Projektleitung und Projektabwicklung
- Moderne Arbeitsmittel