

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Manager Gebäudetechnik (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive Gewinnung neuer Installationsbetriebe und Fachpartner sowie Aufbau eines belastbaren regionalen Netzwerks mit Installateuren, Fachplanern und Branchenpartnern
- Entwicklung neuer Kundenbeziehungen vom Erstkontakt bis zum ersten Projektabschluss und nachhaltiger Ausbau der Zusammenarbeit
- Kommerzielle Weiterbetreuung und -entwicklung bestehender Installateurkunden
- Frühzeitiges Erkennen von Kunden- und Marktpotenzialen sowie Entwicklung konkreter Projekte und Verkaufschancen
- Beratung der Kunden zu Produkten, Dienstleistungen und Systemlösungen im Bereich Messtechnik und Energiedienstleistungen
- Bearbeitung von Anfragen, Angeboten und Ausschreibungen gemeinsam mit dem Verkaufssinnendienst
- Überzeugende Präsentation technischer Lösungen vor Ort oder online
- Konsequente Nachverfolgung von Angeboten und Verkaufschancen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Selbstständige Planung von Kundenbesuchen und transparente Steuerung von Verkaufsgebiet, Sales-Pipeline und Forecast im CRM
- Vertretung unseres Unternehmens an Messen, Kundenevents und regionalen Branchenveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit Verkaufssinnendienst, Disposition und technischem Support

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossene Berufslehre im Bereich Heizung, Sanitär, Elektro oder vergleichbare technische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb oder Aussendienst
- Erfahrung im Verkauf an Installationsbetriebe oder im Umfeld der Gebäudetechnik
- Nachweisbare Erfahrung in der aktiven Neukundengewinnung und Markterschliessung
- Erfahrung im Aufbau und in der Steuerung einer Sales-Pipeline sowie in der konsequenten Angebotsnachverfolgung
- Ausgeprägte Akquisitions- und Abschlussorientierung sowie Hartnäckigkeit in der Weiterverfolgung von Verkaufschancen
- Bestehendes Netzwerk bei Installateuren, Fachplanern oder regionalen Branchenpartnern von Vorteil
- Selbstständige, strukturierte und verbindliche Arbeitsweise sowie unternehmerisches Denken
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen; SAP-Kenntnisse von Vorteil
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie Schweizerdeutsch

- Führerausweis und Freude an persönlichen Kundenbesuchen im Verkaufsgebiet

Was diese Stelle ausmacht:

- Eigenes Verkaufsgebiet mit grossem Marktpotenzial, das aktiv entwickelt werden kann
- Viel Gestaltungsfreiraum und direkte Verantwortung für Kundenentwicklung, Pipeline, Abschlüsse und Umsatz
- Professionelle Unterstützung durch Verkaufsinendienst, technischen Support, Disposition und weitere Fachbereiche
- Geschäftsfahrzeug, moderne Arbeitsmittel, flexible Arbeitsgestaltung und teilweise Homeoffice
- Attraktive Anstellungsbedingungen sowie gute Möglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung
- Engagiertes Team mit kurzen Entscheidungswegen, direkter Kommunikation und Raum für eigene Ideen