

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:

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

Jobbeschreibung:

Service Sales Account Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Beratung und Verkauf von Erweiterungen und Sanierungen für bestehende Sicherheitsanlagen (Brand- und Einbruchmeldeanlagen)
- Beratung und aktiver Verkauf von kundengerechten Dienstleistungen entsprechend den neuen Leistungsmerkmalen sowie Beratung bei Änderungen von kantonalen Sicherheitsvorschriften
- Allgemeine Kundenkontaktpflege und Vertretung des Kundeninteresses innerhalb unseres Unternehmens sowie Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Frühzeitige Planung und Budgetierung von Systemänderungen mit dem Anlageverantwortlichen
- Erstellung von kundenbezogenen Verkaufsdokumenten sowie Mitarbeit bei der Erstellung von Marketingmaterialien
- Zeitgerechtes Anbieten der Wartungsverträge nach Projektübergabe inkl. Nachfassen der Offerten
- Überwachung und Aktualisierung der aktiven Kundenanlagen und Daten
- Analyse von Geschäftsprozessen und Ergreifen von Massnahmen zur Verbesserung des Geschäftsablaufs und der Rendite im Bereich Service/Service Sales

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossene technische Berufslehre bzw. Studium (Elektronik, Elektrotechnik oder Informatik), alternativ kaufmännischer Hintergrund mit entsprechender langjähriger Berufserfahrung im technischen Umfeld
- Verkaufsgeschick und relevante Verkaufserfahrung im Bereich Brandmeldeanlagen
- Schnelle Auffassungsgabe sowie Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen und zu antizipieren
- Idealerweise Kenntnisse im CRM-Portal Salesforce.com
- Offene, kommunikative und flexible Persönlichkeit
- Leistungsbereitschaft, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit

Was diese Stelle ausmacht:

- Kollegiale Atmosphäre in einem internationalen Konzernumfeld
- Leistungsgerechte und marktkonforme Vergütung mit Bonifizierung
- Mobiler und flexibler Arbeitsort beim Kunden vor Ort
- Moderne IT-Ausstattung sowie Dienstfahrzeug inkl. privater Nutzungsmöglichkeit
- Individuell auf Sie ausgerichtete Karrierepläne
- Möglichkeit zur fachlichen Weiterbildung bei neuen Produktlösungen und zukunftsweisenden Technologien