



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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Engineer Sustainability Buildings (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Vertriebsentwicklung von Nachhaltigkeitslösungen und -services zur Dekarbonisierung und Energieeffizienz von Gebäuden mit dem Ziel, den Marktanteil zu erhöhen
- Identifizierung, Qualifizierung und Konvertierung von Geschäftsmöglichkeiten - von der Akquise bis zum Abschluss - bei bestehenden und neuen Kund:innen und Partner:innen
- Analyse der Kundenbedürfnisse durch Vor-Ort-Begehungen und Entwicklung passender technischer, finanzieller, ökologischer und digitaler Lösungen
- Steuerung des consultative Selling-Prozesses: Identifikation der Stakeholder, Geschäftsanforderungen und Entscheidungsprozesse sowie Anpassung der Argumentation an verschiedene Gesprächsebenen
- Entwicklung von Angeboten, die Lösungen, Software und Digital Services kombinieren, in enger Zusammenarbeit mit den Sales-, Engineering- und Sustainability-Teams sowie Partner:innen, insbesondere in den Branchen Industrie, Immobilien, Gesundheitswesen, Hotellerie und Gewerbegebäude

Was Sie ausmacht:

- Hochschulabschluss in einem technischen, betriebswirtschaftlichen oder gleichwertigen Bereich sowie mehrjährige Erfahrung in der Industrie oder im Gebäudesektor, idealerweise in einer Vertriebs- oder Engineering-Funktion
- Gutes Verständnis der Herausforderungen im Bereich energetischer und ökologischer Gebäudeperformance; Erfahrung in Dekarbonisierung und Energieeffizienz von Vorteil
- Ganzheitliches Verständnis der Projektentwicklung und -umsetzung sowie verschiedener Geschäftsmodelle für Lösungen, Services, Software und Digital Services
- Erfahrung im Verkauf von Lösungen und Services mit der Fähigkeit, Bedürfnisse von Kund:innen und Partner:innen zu verstehen und mit verschiedenen Gesprächspartner:innen bis hin zur Geschäftsleitung zu interagieren
- Etabliertes berufliches Netzwerk in der Deutschschweiz und gute Kenntnisse des regionalen Marktes
- Hervorragende zwischenmenschliche Fähigkeiten, Teamgeist und eine positive, auf Zusammenarbeit und Ergebnisse ausgerichtete Einstellung
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie sehr gute Englischkenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:

- 6 Wochen Ferien
- Pauschale für die geschäftliche Nutzung des Privatautos
- Vergünstigtes ÖV-Abo und Gratisparkplätze

- Vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten
- Zugang zu Aktienplänen für Mitarbeitende