



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:

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

Jobbeschreibung:

Verkaufsingenieur (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Eigenständige und proaktive Betreuung der Kunden, Aufbau langfristiger Beziehungen
- Umfassende Beratung, Entwicklung individueller Konzepte und Verkauf von Produkten und Dienstleistungen wie Betriebsdienstleistungen (z. B. Gebäudeleitsysteme, Energiemonitoring-Systeme)
- Netzwerkpflge und Geschäftsentwicklung in der Deutschschweiz
- Gewinnung von Neukunden durch gezielte Akquise sowie Sicherstellung eines positiven Kundenerlebnisses während des gesamten Verkaufsprozesses – vom ersten Kontakt bis zur Projektübergabe
- Interner Austausch mit der Projektleitung und der Entwicklung
- Erstellen von komplexen Angeboten nach kundenspezifischen Vorgaben

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossene Berufsausbildung, Weiterbildung Stufe FH/HF erwünscht
- Technischer Hintergrund mit Verkaufserfahrung
- Hervorragende Sozialkompetenz und starkes Networking-Talent
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick und zielorientiertes Denken
- Eine strukturierte sowie selbstständige Arbeitsweise
- Affinität und Lernbereitschaft zu unseren technischen Lösungen
- Deutsch, Englisch und Französisch sind von Vorteil
- Reisebereitschaft in der ganzen Schweiz (Führerausweis Kategorie B)

Was diese Stelle ausmacht:

- Faire und marktorientierte Vergütung
- Massgeschneiderte Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Eine fortschrittliche und moderne Infrastruktur
- Eine Du-Kultur über alle Stufen vom ersten Tag an