

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive und eigenständige Neukundengewinnung im B2B-Markt
- Identifikation und Erschliessung neuer Markt-, Kunden- und Geschäftspotenziale
- Systematische Marktbearbeitung über definierte Zielsegmente
- Aufbau und Entwicklung einer nachhaltigen Sales-Pipeline
- Durchführung von Kundenbesuchen, Präsentationen und Verkaufsgesprächen
- Umsetzung des Sales-Prozesses vom Erstkontakt über Angebot und Verhandlung bis zum Vertragsabschluss
- Aufbau und Pflege eines relevanten Netzwerks
- Erkennen von Cross-Selling- und Up-Selling-Potenzialen
- Repräsentation unseres Unternehmens an Veranstaltungen, Netzwerkanlässen und Fachmessen
- Entwicklung passender Kundenlösungen gemeinsam mit Produktmanagement, Handel und weiteren Fachspezialisten
- Laufende Pflege von Leads, Aktivitäten und Forecasts
- Erreichung definierter Umsatz-, Deckungsbeitrags- und Wachstumsziele

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb mit Fokus auf aktive Neukundengewinnung, idealerweise im energiewirtschaftlichen Umfeld
- Nachweisbare Erfolge in der Akquisition und im Aufbau neuer Kundenbeziehungen
- Gutes Gespür für Markttrends, Kundenbedürfnisse und neue Geschäftspotenziale
- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und ausgeprägte Kundenorientierung
- Sicheres und überzeugendes Auftreten auf Management- und Entscheidungsebene
- Verhandlungsstärke und Freude am Abschluss
- Strukturierte, selbständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Interesse an Energie, Marktmechanismen und wirtschaftlichen Zusammenhängen
- Sehr gute Deutschkenntnisse, Französisch und/oder Italienisch von Vorteil
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz

Was diese Stelle ausmacht:

- Eine zentrale Rolle bei der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie
- Die Möglichkeit, die Marktentwicklung und das Wachstum bei uns aktiv mitzugestalten
- Hohe Eigenverantwortung und unternehmerischer Gestaltungsspielraum

- Direkter Einfluss auf die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen durch Marktinputs
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Handel und Fachspezialisten
- Kurze Entscheidungswege
- Attraktives Vergütungsmodell mit leistungsabhängiger Komponente
- Flexible Arbeitsformen und moderne Arbeitsmittel
- Ein motiviertes Team und kollegiale Unternehmenskultur
- Entwicklungsmöglichkeiten in einer dynamischen und sich wandelnden Branche