

TRADITION • INNOVATION • PASSION

Unsere Auftragsgeberin hilft Organisationen rund um die Welt, ihr Kerngeschäft dank zukunftssicherer und intelligenter IT-Infrastrukturen erfolgreich auszubauen. Das solide, zuverlässige Unternehmen tritt am Markt erfolgreich als Zulieferer innovativer Systemlösungen, Produkte und Dienstleistungen für Datacenter, Glasfaser-Breitbandnetze und intelligente Gebäude auf.

Area Sales Manager Gebäudeinfrastruktur-Systemlösungen (m/w/d)

Hauptaufgaben

- Sie betreuen die bestehenden Kunden (Elektroplaner, Elektroinstallateure, Industriekunden und Government Behörden) in der Westschweiz und bauen den Kundenstamm systematisch aus
- Sie gestalten aktiv die Verkaufsstrategie und das Lösungsangebot mit
- Sie stellen die Weichen für eine Zweigniederlassung
- Unterstützt durch den erfahrenen Vertriebsinnendienst übernehmen Sie die technische Kundenberatung und arbeiten Offerten aus
- In dieser Drehscheibenfunktion begleiten Sie Kundenprojekte von Anfang bis Ende
- Mithilfe von Kundenschulungen bauen Sie nachhaltige Beziehungen auf
- Ihr Netzwerk aus unterschiedlicher Branchen bauen Sie immer weiter aus, sodass Sie Marktchancen frühzeitig erkennen und zur Projektakquise nutzen können

Ihr Gewinn

- Eine vielseitige und spannende Aufgabe mit viel Eigenverantwortung und grossem Handlungsspielraum
- Interkulturelles Umfeld, welches den einzelnen Arbeitnehmer respektiert und fördert
- Ein kollegiales Team geprägt durch eine flache Hierarchie und offene Kommunikation
- Langfristige und visionäre Denkhaltung des Unternehmens
- Unterstützung aus dem Vertriebsinnendienst
- Homeoffice mit Kostenbeteiligung durch den Arbeitgeber
- Überdurchschnittliches Lohn- und Autoangebot

Ihr Profil

- Eine technische Grundausbildung, vorzugsweise als Elektromonteur / Elektroplaner mit Erfahrung in der Projektleitung und im Verkauf von Gebäudeinfrastruktururlösungen
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von innovativen, erklärungsbedürftigen Produkten
- Französisch als Muttersprache und sehr gute Deutschkenntnisse
- Sehr gute Anwenderkenntnisse in MS-Office und ERP-Systemen und CRM
- Ein gepflegtes, seriöses Auftreten und eine gesunde Portion Selbstvertrauen
- Verkaufstalent, Teamgeist, Selbstdisziplin, Kampfgeist und Eigeninitiative

Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns noch heute per E-Mail. Für Fragen stehen wir Ihnen gerne auch telefonisch zur Verfügung.