

MEDICI | SPRECHER

UNTERNEHMENSBERATER IN PERSONALFRAGEN

Unsere Auftraggeberin ist ein führendes, erfolgreiches Unternehmen für die **Messung und Verbrauchsdatenerfassung** von Strom, Gas, Wasser und Wärme mit Hauptsitz in der Zentralschweiz. Die Kunden schätzen die innovativen, richtungsweisenden Systemlösungen für die Auslesung, die Vernetzung und das Management der Messdaten über alle Energieträger. Basierend auf einem **starken Schweizer Heimmarkt** verfolgt das Unternehmen eine ambitionierte Wachstumsstrategie mit einer zunehmend internationalen Ausrichtung. Für den Ausbau des **Lösungsgeschäftes** im Heimmarkt in den **Regionen Mittelland / Nordostschweiz** suchen wir Sie als

VERKAUFSBERATER / ACCOUNT MANAGER (M/W/D) GEBÄUDETECHNIK

Sie sind verantwortlich für die Betreuung und Beratung der Kunden im Bereich Gebäudetechnik. Dabei unterstützen Sie die HLKS-, Elektro- und GA-Planer bei der Konzepterstellung und Ausschreibung. In der Ausführungsphase sind Sie die Kontaktperson für die Heizungs- und Sanitärinstallateure, helfen dem Innendienst bei der Abwicklung der Kundenaufträge und begleiten den Systemintegrator bei der Lösungsumsetzung. Mit Ihrem Verkaufsfair überzeugen Sie Bestandes- und Neukunden von den innovativen Produkten und dem Dienstleistungs- und Serviceportfolio. Für diese spannende Aufgabe suchen wir eine

BERATUNGSSTARKE VERKAUFPERSÖNLICHKEIT ALS SYSTEMVERKÄUFER

mit Erfahrung in der Gebäudetechnikbranche. Sie verfügen über eine technische Grundausbildung (Heizung, Sanitär, Elektro) und eine kaufmännische Weiterbildung. Ihre Beratungs- und Verkaufskompetenz haben Sie bei Ihren bisherigen Tätigkeiten erfolgreich unter Beweis gestellt. Sie sind nicht der reine Komponentenverkäufer, sondern überzeugen die Kundschaft durch Ihr **vernetztes, integrales Denken** und Ihre zupackende Art. Ihnen fällt es leicht, mit den verschiedenen internen und externen Ansprechpartnern zu kommunizieren und die Aktivitäten zu koordinieren. Dank hoher Kundenpräsenz (ca. 80 % Reisetätigkeit) bearbeiten Sie den Markt zielgerichtet und steigern den Bekanntheitsgrad.

Auf Sie wartet ein **innovatives, wertorientiertes Familienunternehmen** mit überblickbaren Strukturen und kurzen Entscheidungswegen. Ihre Ideen sind gefragt, und Sie können die Zukunft aktiv mitgestalten. Fortschrittliche Arbeitsbedingungen (attraktive Sozialleistungen, flexible Arbeitszeiten, Homeoffice, Weiterbildungsmöglichkeiten, Geschäftswagen) gehören ebenso dazu wie eine moderne Infrastruktur. Suchen Sie eine langfristige Perspektive in einem familiären Umfeld mit viel Handlungsspielraum?

Dann freut sich Herr Bernhard Inniger auf Ihre Bewerbung. Er begleitet Sie in diesem Prozess.