

Innovation hat bei SIEGENIA Tradition. Und das nun schon in der vierten Generation. Richtungsweisend für unser Denken und Handeln ist das Thema Raumkomfort. Unser Ziel ist es, in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden Lösungen für Fenster-, Tür- und Komfortsysteme zu entwickeln, um Räume lebendig zu machen, damit Menschen sich darin wohlfühlen.

Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir **per sofort oder nach Vereinbarung** eine engagierte Persönlichkeit als

Verkaufsberater/in im Aussendienst für Lüftungs- und Gebäudetechnik

Ihre Aufgaben

- Aktive Gewinnung und Entwicklung von Neukunden und neuen Projekten
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Architekten, Planern, Investoren und weiteren Entscheidungsträgern
- Identifikation von Marktpotenzialen und Entwicklung konkreter Verkaufschancen
- Beratung von Kunden und Entwicklung objektspezifischer Lösungen
- Platzierung unserer Produkte und Lösungen in Ausschreibungen und Projekten
- Begleitung von Projekten von der ersten Idee bis zum erfolgreichen Abschluss
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Verkaufsinendienst und unseren technischen Spezialisten
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Systematische Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Ihre Qualifikationen

- Erfolgreich abgeschlossene technische und/oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit Erfahrung im Vertrieb
- Sie kennen die Entscheidungsprozesse und Abläufe in der Baubranche
- Nachweisliche technische Affinität und Begeisterung für komplexe, innovative Lösungen
- Ausgeprägte analytische und lösungsorientierte Denkweise sowie eine strukturierte Arbeitsweise
- Fundierte Kenntnisse in MS365-Anwendungen; SAP-Kenntnisse sind von Vorteil
- Gute Deutschkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil
- Professionelles Auftreten gepaart mit einer gewinnenden Persönlichkeit und exzellenten Kommunikationsfähigkeiten

Wir bieten

- Eine etablierte Produktgruppe mit bestehendem Kundenstamm und grossem Ausbaupotenzial
- Eine selbstständige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit viel Gestaltungsspielraum
- Technisch anspruchsvolle und innovative Produkte
- Unterstützung durch einen erfahrenen Verkaufsinendienst und technische Spezialisten
- Kurze Entscheidungswege und enge Zusammenarbeit im Team
- Fundierte Einarbeitung und produktspezifische Schulungen
- Attraktive Anstellungsbedingungen und Möglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung

Sie kennen die Baubranche, verstehen technische Zusammenhänge und haben Freude daran, neue Kunden und Projekte zu gewinnen? Dann möchten wir Sie kennenlernen.

Interessiert? Weitere Informationen erhalten Sie bei Demian Portner, Teamleiter AERO, T 079 818 45 46. Ihre komplette Bewerbung mit Foto senden Sie online in PDF-Form an info-ch@siegenia.com.