

Verkaufsingenieur:in (alle)

Ein engagiertes, professionelles Team sowie ein innovatives Umfeld mit spannenden Projekten in einem zukunftsorientierten Unternehmen erwarten dich. In dieser **Position** kannst du dich weiterentwickeln und etwas bewegen!

Deine Aufgaben

- Eigenständige und proaktive Betreuung der Kunden, Aufbau langfristiger Beziehungen sowie kompetente Beratung
- Umfassende Beratung, Entwicklung individueller Konzepte und Unterstützung beim Verkauf von Produkten und Dienstleistungen wie Betriebsdienstleistungen (z.B. ZEV, VEWA, E-Mobility)
- Aktiver Aufbau und Pflege eines Netzwerks in der Westschweiz zur Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten und zur Erweiterung bestehender Kontakte
- Gewinnung von Neukunden durch gezielte Akquise sowie Sicherstellung eines positiven Kundenerlebnisses während des gesamten Verkaufsprozesses – vom ersten Kontakt bis zur Projektübergabe
- Erstellen von komplexen Angeboten nach kundenspezifischen Vorgaben

Das bringst du mit

- Du verfügst über eine abgeschlossene Berufsausbildung, Weiterbildung auf Stufe FH/HF erwünscht
- Hervorragende Sozialkompetenz und starkes Networking-Talent
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick und zielorientiertes Denken
- Zu deinen Stärken gehören eine strukturierte sowie selbstständige Arbeitsweise Affinität und Lernbereitschaft zu unseren technischen Lösungen
- Sehr gute Französisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift; Englischkenntnisse sind von Vorteil

Teilst du unsere Leidenschaft zur Automation und Energieeffizienz und möchtest du aktiv bei uns mitwirken? Dann freuen wir uns auf deine Online-Bewerbung. Informationen über pi-System GmbH und zu den fortschrittlichen Anstellungsbedingungen findest du unter www.pi-system.ch. Bei Fragen zur Stelle hilft dir **Markus Kopp (041 229 30 91)** gerne weiter.