

Vertriebsexperte mit Gebietsverantwortung (m/w/d) - Gebäudeautomation, Region Berlin /D-Ost – Ref. 2112

Referenznummer: 2112

Arbeitgeber:

Unser Auftraggeber ist einer der international führenden Spezialisten in den Bereichen Gebäudetechnik/-automation mit einer langjährigen und erfolgreichen Tradition. Mit mehreren zehntausend Mitarbeitern ist man rund um den Globus aktiv. Der Erfolg gründet sich auf hochwertige und innovativen Produkte, den systematischen Service, der den Werterhalt der Systeme und Anlagen garantiert sowie die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kunden. Um diesen Erfolg zu festigen und weiter auszubauen, suchen wir Sie als unseren Vertriebsexperten für den Bereich Neuanlagen in der Region Berlin / D-Ost.

Branche: Bau

Region: Berlin / D-Ost

Aufgaben:

Als Gebietsleiter/in und Vertriebsingenieur sind Sie verantwortlich für Ihre Region. Sie stehen Ihren Kunden partnerschaftlich zur Seite und beraten sie technisch und kaufmännisch auf Augenhöhe. Dabei geht es um den Verkauf von anwendungsspezifischen Produkten und Lösungen im Bereich von Neuanlagen und digitalen Applikationen. Sie bewegen sich dabei vorwiegend im Projektgeschäft mit Zielkunden wie Planer, Architekten, Generalunternehmer, Objektbetreiber, Projektentwickler. Neben der Bestandskundenbetreuung und -entwicklung kümmern Sie sich systematisch um die Gewinnung von Neukunden und sorgen mit einem abgestimmten Kundenbindungsprogramm für langfristige, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen. Bei Bedarf sind sie vor Ort auf der Baustelle zur Klarstellung in Zusammenarbeit mit Bau- und Montageleitern. Die enge Zusammenarbeit mit den internen Schnittstellen wie Projektleitung und After-Sales unterstützt Ihren Erfolg. Unter Verwendung eines CRM-Systems organisieren Sie sich selbstständig und stimmen sich mit Ihrem Regionalverkaufsleiter ab.

Geboten wird:

Es erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe mit Verantwortung, Gestaltungsspielraum und Perspektiven in einem hoch innovativen, zukunftsorientierten Unternehmen. Ein Firmenwagen steht Ihnen auch zur privaten Nutzung Verfügung.

Qualifikation:

Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung/Studium mit gutem technischen Verständnis oder umgekehrt. Eine fundierte Verkaufserfahrung bringen Sie mit – idealerweise aus dem Direkt-/Objekt- und/oder 2-stufigen Vertrieb. Von Vorteil sind Kenntnisse/Praxis aus dem Umfeld Gebäudeautomation, Aufzüge/Rolltreppen, Sicherheitstechnik, Türen, Tore, Fassade und/oder Zutrittskontrolle. Zu digitalen und vernetzten Technologien haben Sie eine hohe Affinität. Als Partner Ihrer Kunden verstehen Sie es, zu überzeugen und zu begeistern sowie tragfähige Beziehungen aufzubauen. Dank Ihrer Teamorientierung ist es für Sie selbstverständlich, sich eng mit Ihren Kollegen an den Schnittstellen abzustimmen. Sie starten vom Homeoffice, Ihr Wohnsitz befindet sich in der Vertriebsregion.

Vertriebsexperte mit Gebietsverantwortung (m/w/d) - Gebäudeautomation, Region Berlin /D-Ost – Ref. 2112

Referenznummer: 2112

Bewerbungsweg:

Bitte senden Sie uns Ihre Unterlagen per E-Mail an: vonstosch@swissconsult.org. Unser Berater, Herr Emanuel von Stosch, steht Ihnen für Ihre Fragen auch gern telefonisch (Tel. +49 211-176 076 30) zur Verfügung. Der Kontakt zu Ihnen wird absolut vertraulich behandelt. Wir freuen uns auf Sie!

Emanuel von Stosch - Partner / Managing Director

SWISSCONSULT Deutschland GmbH

Tel. +49 211 176 076-30

Mail: vonstosch@swissconsult.org