



Gebäudeautomation Vertriebsingenieur*in Deutschschweiz

Lust auf den Job Ihres Lebens?

Willkommen bei einer der **führenden Expertinnen für Gebäudeautomation**, bei der Zukunft nicht nur gedacht, sondern gemacht wird! Die Unternehmung ist DER Hotspot für alle, die Innovation und Nachhaltigkeit in die Realität umsetzen wollen. Hier gestalten über 1000 kluge Köpfe weltweit die Gebäude von morgen: intelligenter, grüner und komfortabler. Digitalisierung? Nachhaltigkeit? Smart Home? Meine Mandantin packt es an!

Ihr Einsatzort wird in der **Deutschschweiz** in Ihrer **Wohnregion** sein.

Ihre Mission: den Unterschied machen

Als Vertriebsingenieur*in für Gebäudeautomation sind Sie nicht irgendeine, sondern **DIE** Person, die den Unterschied macht. Ihre Aufgabe: Kunden begeistern und nachhaltige Lösungen Realität werden lassen. Klingt spannend? Dann werfen Sie mal einen Blick auf Ihre Aufgaben:

- **Menschen gewinnen:** Sie überzeugen Interessent*innen nicht mit plumpen Verkaufstricks, sondern mit Persönlichkeit, Know-how und Vision.
- **Beraten statt nur reden:** Sie sind die Ansprechperson für Kundschaft, wenn es um Lösungen rund um smarte Gebäude geht.
- **Deals abschliessen:** Sie verhandeln Preise und Verträge eigenständig und auf Augenhöhe.
- **Projekte zum Erfolg führen:** Sie begleiten die Kund*innen von der Idee bis zur Umsetzung und sorgen dafür, dass alles glatt läuft.

Ihre Skills: überzeugen durch Know-how

Sie haben keine Lust auf halbe Sachen? Perfekt – meine Mandantin auch nicht. Was Sie mitbringen sollten:

- Studium (Diplom, Bachelor, Master) oder eine Techniker Ausbildung in Versorgungs-, Automatisierungs- oder Elektrotechnik
- Fundiertes Wissen über Gebäudeautomation und Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Planungsbüros, Endkunden und Generalunternehmen
- Kenntnisse in Baurecht, Vertragsrecht sowie Projekt- und Nachtragsmanagement

Ihre Vorteile: Wertschätzung und Vertrauen

Es zählt nicht nur, was Sie können, sondern auch, was Sie dafür bekommen:

- **Angemessene Vergütung:** Attraktives Gehaltspaket – und der Dienstwagen ist auch zur privaten Nutzung da.
- **Flexibilität pur:** Arbeitszeiten, die sich Ihrem Leben anpassen – nicht umgekehrt.
- **Entwicklung mit Plan:** Umfangreiche Schulungen und Weiterbildungen, die Sie auf das nächste Level bringen.
- **Ein Team, das motiviert:** Freuen Sie sich auf ein kollegiales Umfeld – hier ist Platz für Ideen und Innovationen.

Ihre Perspektiven: Team-Verantwortung

In den nächsten 2 bis 4 Jahren dürfen wir die Verkaufs- und/oder die Geschäftsleitung neu regeln. Sollten Sie Lust auf eine solche Position haben, reden wir schon heute darüber! Eine nachhaltige Nachfolgeregelung kann man selten zu früh ins Auge fassen.

Bereit, Geschichte zu schreiben?

Nutzen Sie diese einmalige Chance, Teil eines Unternehmens zu werden, das nicht nur die Zukunft denkt, sondern sie macht. Gerne erzähle ich Ihnen persönlich mehr über diese spannende Vakanz. Oder senden Sie mir gleich Ihre aussagekräftige Bewerbung. Ich garantiere Ihnen absolute Vertraulichkeit und **bin gespannt, Sie kennenzulernen**.

Für Sie empfohlene Vakanzen

- Verkaufsprofi (m/w) für Gebäudeautomation, Aussendienst
- Gebäudeautomation Projektleiter*in für Teamleitung der MSRL Abteilung

TEAMGOLD
Das Team macht den Erfolg