



Verkaufsingenieur – Segment Schaltanlagen im Gebiet Mittelland (m/w) 80-100%

Wir suchen einen qualifizierten, sowie erfahrenen Verkaufsingenieur (m/w) für die Region Mittelland. Mit Einsatz und Know-how gewährleisten Sie eine professionelle Marktbearbeitung und stellen eine konstant hohe Kundenzufriedenheit sicher. Hierbei haben Sie es vorwiegend mit Unternehmen aus dem Schaltanlagenbau bzw. entsprechenden Beeinflussern zu tun – Ingenieurbüros oder auch Generalunternehmen. Haben Sie Lust, sich als Berater und Betreuer proaktiv einzubringen und den Erfolg Ihres Teams nachhaltig zu fördern? Dann ist das hier Ihre Chance, kommen Sie zu uns.

Aufgaben

- Marktbetreuung der Verkaufsregion gemäss den vereinbarten Budgetzielen
- Ganzheitliches Beraten und Betreuen von Kunden aus dem Schaltanlagenbau
- Erarbeiten und Umsetzen von Strategien zur Kunden- und Objektbearbeitung
- Kontinuierlicher Ausbau des Kundenportfolios durch Akquise von Neukunden
- Bearbeiten von vielfältigen Projekten und konkreten Kundenanfragen
- Beobachten und Analysieren von Markttrends und Aktivitäten unserer Mitbewerber
- Aktive Pflege im CRM System (Salesforce) für die Nachverfolgung von Opportunitäten, Aktivitäten und Kundenbesuchen

Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene technische Grundausbildung im Schaltanlagenbau
- Weiterbildung zum Technischen Kaufmann und/oder TS wünschenswert
- Fundierte Erfahrung im direkten Verkauf sowie in der Kundenbetreuung
- Deutschkenntnisse auf Niveau C2
- Gutes Englisch in Wort und Schrift, Französisch von grossem Vorteil
- Kommunikationsstarke Persönlichkeit, hohe Eigeninitiative und klare Kundenorientierung

Zusatzinformationen

ABB bietet Ihnen interessante Aufgaben in einem hoch motivierten Team und einen offenen Kommunikationsstil. Durch einen individuellen und praxisorientierten Einarbeitungsplan helfen wir Ihnen, schnell fachliche Sicherheit zu gewinnen, um selbstständig mit hoher Eigenverantwortung arbeiten zu können. Auch nach der Einarbeitungsphase bietet ABB vielfältige Möglichkeiten der beruflichen Entwicklung und unterstützt Sie bei der Realisierung Ihrer Karriereziele.

Individuelle Entwicklungspläne mit gezielten Fördermassnahmen helfen Ihnen, Ihre Fähigkeiten kontinuierlich auszubauen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Bitte reichen Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsbrief, CV, Zeugnisse) ausschliesslich über unser Online-Karrieretool ein. A better world begins with you. www.abb.ch/karriere

ABB Schweiz AG
Andreas Séchy
Talent Partner
Telefon +41 58 585 39 15

www.facebook.com/ABBCareer
www.xing.com/companies/abbschweizag
www.linkedin.com/company/abb

Location	Baden,Aargau,Switzerland
Geschäftsbereich	EP Marketing and Sales
Publication Start Date	19.04.2018
Job Function	Verkauf
Publication ID	CH64195981_E16

ABB (ABBN: SIX Swiss Ex) ist ein global führendes Technologieunternehmen in den Bereichen Elektrifizierungsprodukte, Robotik und Antriebe, industrielle Automation und Stromnetze mit Kunden in der Energieversorgung, der Industrie und im Transport und Infrastruktursektor. Aufbauend auf einer über 130-jährigen Tradition der Innovation gestaltet ABB heute die Zukunft der industriellen Digitalisierung mit zwei klaren Leistungsversprechen: Strom von jedem Kraftwerk zu jedem Verbrauchspunkt zu bringen sowie Industrien vom Rohstoff bis zum Endprodukt zu automatisieren. Um zu einer nachhaltigen Zukunft beizutragen, verschiebt ABB als namensgebender Partner der FIA Formel E Rennsportserie die Grenzen der Elektromobilität. Das Unternehmen ist in mehr als 100 Ländern tätig und beschäftigt etwa 135 000 Mitarbeitende.