



Verkaufsingenieur (m/w) (80-100%)

Sie haben eine elektrotechnische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung sowie Kenntnisse in Nieder- und Mittelspannungstechnik? Sie verfügen über Vertriebserfahrung und sprechen Deutsch und Englisch fließend? Sie haben Durchsetzungsvermögen, arbeiten gerne selbständig und denken jederzeit unternehmerisch? Dann haben wir die passende Herausforderung für Sie!

Als kompetenter Ansprechpartner betreuen Sie Kunden aus dem Bereich Energieversorgung und -verteilung sowie der Industrie bei technischen und konzeptionellen Fragen rund um das Thema intelligente und effiziente Stromverteilung. Dabei liegt Ihr Fokus auf den Produktgruppen Niederspannungsanlagen, sowie Servicedienstleistungen. Von der Anfrage bis zur Offerte, bei der Projektabwicklung oder bei After Sales Service Themen werden Sie von einem kompetenten Team unterstützt. Zusammen mit dem Innendienst, dem Produktmanagement und der Serviceorganisation koordinieren Sie alle Anliegen und garantieren so eine hohe Kundenzufriedenheit. Sie betreuen Ihre Kunden in einer vorgegebenen Verkaufsregion, tragen entsprechende Umsatzverantwortung und organisieren Ihre Besuche eigenständig. Zudem begleiten Sie Ihre Kunden gelegentlich zu Endabnahmen bei Lieferwerken innerhalb Europas.

Aufgaben

- Sie verantworten die Marktbearbeitung einer Verkaufsregion mit dem Hauptportfolio Niederspannungsprimärverteilungen bis hin zu Mittelspannungsanlagen sowie Transformatoren und erreichen anvisierte Budgetziele
- Sie beweisen Ihre Expertise in der Kundenbetreuung sowie in der sorgfältigen Erarbeitung von Offertstrategien
- Sie erstellen zuverlässige Prognosen über Ihre Vertriebsregion und arbeiten intensiv mit dem Bid & Proposal Team sowie den Projektleitern zusammen
- Sie definieren notwendige Massnahmen für die Ergebnisverbesserung in Projekten und setzen diese um
- Sie beobachten eingehend den Markt und akquirieren in professionellen Verkaufsgesprächen neue Kunden

Anforderungen

- Elektrotechnische Ausbildung sowie eine entsprechende Weiterbildung (FH, TS)
- Mehrjährige Erfahrung in vergleichbarer Position, vorzugsweise in der Energieversorgungsbranche
- Kenntnisse in der Nieder- und Mittelspannungstechnik kombiniert mit Vertriebserfahrung
- Muttersprache Deutsch und gute Englischkenntnisse
- Gute Kenntnisse in MS Office und vertriebsrelevanter EDV

- Offene, kontaktfreudige Persönlichkeit mit Durchsetzungsvermögen und hoher Kundenorientierung
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz

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
 Georges Bucheli
 Talent Partner
 Telefon: +41 58 588 56 62

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

Einsatzort	Baden,Aargau,Switzerland
Geschäftsbereich	EP Marketing and Sales
Publication Start Date	29.11.2018
Job Function	Verkauf
Publication ID	CH64485979_E7

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.