

## Nachhaltig anders

Unser Kunde aus der Zentralschweiz ist ein innovatives Familienunternehmen mit über 220 Mitarbeitenden. Das Unternehmen bietet hochpräzise Messgeräte und ganzheitliche Lösungen für nachhaltiges Ressourcenmanagement in der Wasser-, Gas- und Energieversorgung sowie der Gebäudetechnik an. Im Markt Schweiz wird das Service- und Lösungs-Portfolio konsequent ausgebaut. Im Rahmen dieser Wachstumsstrategie wird die Vertriebsorganisation des Bereiches «Gebäudetechnik» ausgebaut. Im Auftrag unseres Kunden suchen wir den motivierten

## Verkaufsberater Gebäudetechnik m/w Bern/Mittelland

der in seinem Verkaufsgebiet den Auf- und Ausbau des Kundenportfolios vorantreibt. Sie beraten und begleiten Kunden bei der Planung & Realisierung von Gebäudetechnik-Projekten. Dafür stehen Ihnen erstklassige Produkte, innovative IoT-Systemlösungen und Dienstleistungen wie ein Rundum-Sorglos-Service zur Verfügung. Interne Fachexperten unterstützen Sie bei dieser Aufgabe. Sie sind ein erfahrener Vertriebsprofi, der das Thema «Intelligentes Wohnen» und dessen Möglichkeiten gegenüber Kunden wie HLK-Ingenieurbüros, Heizungs-, Klima- oder Sanitärinstallateuren überzeugend vertritt. Sie erkennen Marktchancen und entwickeln Ihr bestehendes Netzwerk sowie das Kundenportfolio konsequent weiter.

### Was SIE mitbringen

Sie verfügen über abgeschlossene Berufslehre im HLK oder HLS-Bereich, idealerweise ergänzt mit einer Weiterbildung zum Verkaufsfachmann, Technischen Kaufmann o.ä. Mit einer Ausbildung als Elektriker/Elektroplaner kommen Sie für diese Aufgabe auch in Frage. Erfahrung in der Gebäudetechnik-Branche und im Vertrieb setzen wir voraus. Sie punkten durch einen nachweislich erbrachten

### Leistungsausweis im Verkauf Aussendienst

und überzeugen durch Ihre engagierte, gewinnende Persönlichkeit. Diplomatisches Geschick im Umgang mit unterschiedlichen Kunden und im Kontakt mit den Mitarbeitenden am Hauptsitz sind ebenso gefragt, wie eine hohe Dienstleistungsmentalität. Dank Ihrem analytisches Verständnis für komplexe Systeme und Projekte begegnen Sie Ihren Kunden auf Augenhöhe. Tadellose Umgangsformen sowie Verhandlungssicherheit in Deutsch werden vorausgesetzt. Der Umgang mit IT-Hilfsmitteln fällt Ihnen leicht. Sie sind gerne unterwegs. Das Pünktchen auf dem i wäre Know-How im Bereich ICT/Smart-Home.

### Was IHNEN geboten wird

Es erwartet Sie eine vielversprechende Position in einem Markt, der zu den Wachstumsbranchen der Zukunft zählt. In dieser Funktion haben Sie die Möglichkeit den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens massgeblich mitzubestimmen. Bei Ihrem zukünftigen Arbeitgeber finden Sie ein familiäres Umfeld und modernste Anstellungsbedingungen vor.

### Sind Sie der begeisterteste Smart-Home Freak der sich im Verkauf zu Hause fühlt ?

Dann freut sich Roger Eberle auf Ihre Bewerbungsunterlagen, die Sie online oder per E-mail einreichen [roger.eberle@humanrelations.ch](mailto:roger.eberle@humanrelations.ch) einreichen. Absolute Diskretion ist garantiert.