



Als schweizweit tätiges und spezialisiertes Unternehmen für Heizsysteme mit erneuerbaren Energien haben wir in den vergangenen 31 Jahren viele Innovationen etabliert. Mit dem Knowhow unserer rund 90 Mitarbeitenden gewähren wir höchste Qualität und Zuverlässigkeit. Wir achten jede Persönlichkeit in ihrer Einzigartigkeit und fördern Talente.

Für unser **HEIM**-Verkaufsteam suchen wir eine gewinnende und überzeugende Persönlichkeit als

### **Verkaufstalent / Technischer Verkaufsberater Holzenergie Aussendienst (M/W) 100%**

#### **Ihr Aufgabenbereich**

- Aufbau des Bereichs Holzenergie in der Zentral- und Westschweiz
- Neukundenakquise und Pflege des bestehenden Kundennetzes
- Strategische Verkaufsplanung mit Zielkunden und Beeinflussern
- Erstellen und Bearbeiten von Offerten
- Technische Beurteilung sowie Bearbeitung der Kundenanfragen
- Planen und Umsetzen von Marketingaktivitäten
- Mithelfen bei Planung und Durchführung von Messen und Ausstellungen

#### **Ihr Profil**

- Abgeschlossene technische Ausbildung
- Erfahrung im Bereich Verkauf und Verkaufsprozesse
- Schriftliche und mündliche Sprachkompetenz in Deutsch und Französisch
- Ausgeprägtes unternehmerisches und kundenorientiertes Handeln

#### **Unser Angebot**

Wir bieten eine vielseitige und interessante Tätigkeit mit moderner Infrastruktur in einem zukunftsorientierten Betrieb. Wir achten jede Persönlichkeit in ihrer Einzigartigkeit und fördern Talente, um sie optimal einzusetzen.

Treten Sie ein in die Welt der erneuerbaren Energien und leisten Sie mit Ihrem persönlichen Einsatz und Ihrem Engagement einen wichtigen Beitrag zu unserem gemeinsamen Erfolg.

Fühlen Sie sich angesprochen und möchten Sie Teil eines dynamischen Umfeldes werden? Dann freuen wir uns auf **Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto, vorzugsweise per E-Mail.**

**HEIM AG**  
Heizsysteme

Gaby Vicoler, Personal  
Wittenwilerstrasse 31, 8355 Aadorf  
gaby.vicolier@heim-ag.ch, [www.heim-ag.ch](http://www.heim-ag.ch)



Unsere Mitarbeitenden haben uns als einen der besten Arbeitgeber ausgezeichnet!  
Top Arbeitgeber Kat. 50-99 Mitarbeitende

	<b>Stellenbeschreibung</b>	Personal
---	----------------------------	----------

<b>Stellenbezeichnung</b>	<b>Technischer Verkaufsberater / Aussendienst Holzenergie Region Zentral-/Westschweiz 100%</b>
<b>Abteilung</b>	Holzenergie
<b>Vorgesetzter/ Unterstellung</b>	Bereichsleiter Holzenergie
<b>Ziele</b>	Konsequente Umsetzung der Firmenleitsätze und Arbeitsausführung unter Einhaltung der HEIM-Werte <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bekanntheitsgrad der Firma HEIM AG in der angrenzenden Westschweiz (Seeland) bzw. Kantone Bern Freiburg und Neuenburg ausbauen</li> <li>• Verkauf der Produkte aus dem Bereich Holzenergie</li> </ul>
<b>Hauptaufgaben</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau des Bereichs Holzenergie in der Zentral- und Westschweiz</li> <li>• Bekanntheitsgrad von HEIM AG im Verkaufsgebiet ausbauen</li> <li>• Strategische Verkaufsplanung mit Zielkunden und Beeinflussern</li> <li>• Erstellen und Bearbeiten von Offerten</li> <li>• Technische Auskunftserteilung sowie Bearbeitung der Kundenanfragen</li> <li>• Unterstützung der Verkaufsleitung</li> <li>• Technische Abklärungen intern und extern</li> <li>• Mithelfen bei der Planung und Durchführung von Messen und Ausstellungen</li> <li>• Zusammenarbeit mit der Linie (Verkauf Wärmepumpen)</li> <li>• Planen und Umsetzen von Marketingaktivitäten</li> </ul>
<b>Verantwortung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkauf <b>Aussendienst</b> gemäss aktuellem Matrix-Organigramm</li> <li>• Reibungsloser Ablauf aller Verkaufsaktivitäten im Aussendienst</li> <li>• Unterstützung der Verkaufsstellen intern und extern</li> <li>• Telefonische Beratung der Kunden</li> <li>• Regelmässige Rapportierung an den Verkaufsleiter</li> </ul>
<b>Kompetenzen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Entscheidungsbefugnisse:</b> abschliessend für alle anfallenden Arbeiten im Rahmen des einfachen Tagesgeschäfts, angepasst am Wissensstand</li> <li>• <b>Zeichnungsbefugnisse:</b> Einfache Tagesgeschäfte «Alleinunterschrift»</li> </ul>
<b>Anforderungsprofil (Muss-Kriterien)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abgeschlossene technische Ausbildung</li> <li>• Mündliche und schriftliche Sprachkompetenz in Deutsch und Französisch</li> <li>• Verkaufsorientiertes Handeln</li> <li>• Betriebswirtschaftliche Denkweise</li> <li>• Verkaufsprozesse beurteilen und abschliessen</li> <li>• Selbstorganisation und Motivation</li> <li>• Führerausweis Kategorie B</li> <li>• Unternehmerisches und kundenorientiertes Handeln</li> <li>• Gute PC-Kenntnisse (Microsoft Office)</li> </ul>
<b>Anforderungsprofil (Soll-Kriterien)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommunikativ und motiviert</li> <li>• Belastbar und flexibel</li> <li>• Dienstleistungsorientiertes Handeln</li> <li>• Möglichkeit für die Ausführung von Homeoffice</li> </ul>