



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 80 Mitarbeitenden gewähren wir höchste Qualität und Zuverlässigkeit. Wir achten jede Persönlichkeit in seiner Einzigartigkeit und fördern Talente.

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

Verkaufstalent für 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

Wir bieten

- moderne Infrastruktur mit allen nötigen Hilfsmitteln
- eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem motivierten Team
- attraktive Anstellungsbedingungen in einem zukunftsorientierten Betrieb

Treten Sie ein in die Welt der erneuerbaren Energien und begeistern Sie mit Ihrer Kompetenz. Sie sorgen für **HEIMelige Wärme** und angenehmes Wohlfühlgefühl. Ihnen ist ein grosser Handlungsspielraum, in dem Sie sich entfalten können, wichtig. 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

Heim AG Heizsysteme, Gaby Vicoler
Wittenwilerstrasse 31, 8355 Aadorf
Tel. 052 369 70 90, gaby.vicoler@heim-ag.ch
www.heim-ag.ch

	Stellenbeschreibung	Personalwesen
		17.06.2021

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