



An alle Verkaufsprofis, die erneuerbare Energien als klaren **HEIM**vorteil sehen!

Verkaufsingenieur Anlagenbau | Region Mitte
für Wärmepumpen und Holzanlagen im gehobenen Leistungsbereich
 (M/W) 80-100%

Als schweizweit tätiges und spezialisiertes Unternehmen für Heizsysteme mit erneuerbaren Energien haben wir in den vergangenen 36 Jahren viele Innovationen etabliert. Mit dem Knowhow unserer rund 170 Mitarbeitenden gewährleisten wir höchste Qualität und Zuverlässigkeit.

Deine Aufgaben – kompetent, überzeugend & kundenfokussiert

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

Dein Profil – qualifiziert, kommunikativ & verkaufsstark

- Abgeschlossene technische Ausbildung und/oder höhere technische Fachschule (FH/ HF)
- Erfahrung im Bereich Verkauf und Verkaufsprozesse
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Unternehmerisches und kundenorientiertes Handeln

Unser Angebot – zukunftsorientiert & attraktiv

- Eine vielseitige Tätigkeit in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Moderne Infrastruktur und attraktive Anstellungsbedingungen
- Möglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung

Bereit - für den nächsten Karriereschritt?

Dann zögere nicht und schick uns deine Bewerbung mit Foto –per E-Mail. Wir freuen uns!

Antje Bechstein, Personal
 Wittenwilerstrasse 31, 8355 Aadorf
 bewerbung@heim-ag.ch, www.heim-ag.ch



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



Stellenbezeichnung	Verkaufsingenieur Anlagenbau / Aussendienst Region Mittw (M/W)
Abteilung	Verkauf Anlagenbau
Vorgesetzter/Unterstellung	Bereichsleiter Verkauf Anlagenbau
Ziele	<p>Konsequente Umsetzung der Firmenleitsätze und Arbeitsausführung unter Einhaltung der HEIM-Werte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aus- und Aufbau der bestehenden Kontakte zu Planern, Kontraktoren und Installateuren in der Heizungs und Energiebranche. • Bekanntheitsgrad der Firma HEIM AG in der Region Mitte ausbauen • Verkauf der Produkte aus dem Bereich Anlagenbau
Hauptaufgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Aus- und Aufbau des Bereichs Anlagenbau in der Region Mitte • Bekanntheitsgrad von HEIM AG im Verkaufsgebiet ausbauen • Strategische Verkaufsplanung mit Zielkunden und Beeinflussern • Erstellen und bearbeiten von Konzepten und 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 Standard) • 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 Tagesgeschäfts • Zeichnungsbefugnisse: Einfache Tagesgeschäfte «Alleinunterschrift»
Anforderungsprofil (Muss-Kriterien)	<ul style="list-style-type: none"> • Abgeschlossene technische Ausbildung • Mündliche und schriftliche Sprachkompetenz in Deutsch • 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 • Höherer abgeschlossenen Weiterbildung (FH/ HF)