

Die Welt steckt voller Energie. Wir nutzen sie für unsere Kunden.



Ein Zukunftsmarkt, zwei Top-Unternehmen und abwechslungsreiche Perspektiven erwarten Sie.

Um die Auswirkungen der Klimaveränderungen bewältigen zu können, sind rasch wirkungsvolle Massnahmen gefragt. Photovoltaik auf Mehrfamilienhäusern im ZEV-Modell leisten einen wesentlichen Beitrag, um den Anteil der Solarenergie am gesamten Strommix in den nächsten Jahren massiv zu erhöhen. Damit Immobilienbesitzer und Verwaltungen einfach nachhaltiges Wohnen umsetzen können, spannen die beiden Unternehmen IMOVATEC AG und ista swiss ag zusammen und bieten die verbrauchsabhängige Energie- und Wasserabrechnung sowie ZEV- und Elektromobilitätsdienstleistungen als Rundum-sorglos-Paket aus einer Hand an.

Für den schweizweiten Vertrieb und die Umsetzung der integralen Dienstleistungen suchen wir einen

Sales Manager ZEV (w/m/d)* 100%

Ihre Aufgaben

- Schweizweiter Auf- und Ausbau der Marktposition im ZEV-Bereich
- Entwicklung der Marketing- und Verkaufsstrategie für den Neu- und Bestandsbau
- Beratung im Aufbau und Betrieb von gesamtheitlichen Systemen in den Bereichen VEWA, ZEV und Elektromobilität
- Organisation und Durchführung von (Pre)Sales-Terminen
- Erstellung von Gesamtofferten, (Pre)Sales-Präsentationen sowie Marketingunterlagen
- Beziehungsaufbau zu Schlüsselkunden sowie Pflege eines nachhaltigen Netzwerks
- Beobachten der Wettbewerbs- und Marktsituation
- Begleiten der Kundenprojekte bis zum erfolgreichen Abschluss
- Unterstützung / Koordination der Projektpartner bei der Projektumsetzung
- Mitwirkung in der Produktentwicklung und –optimierung
- Pflege der Kundendaten im CRM-System

Ihr Profil

- Abgeschlossene Grundausbildung im Fachbereich Elektro wie z.B. Elektroinstallateur, Elektroplaner, Gebäudetechniker
- 3 bis 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von komplexen und innovativen Dienstleistungen in einem branchenverwandten Sektor (Immobilienbranche, Energiebranche)
- Weiterbildung in den Bereichen technischer Kaufmann, Vertrieb, Photovoltaik
- Stilsicheres Deutsch, Französisch und/oder Englisch sind ein Plus
- Know-how in den Bereichen Datenkommunikation, Netzwerke, Elektrotechnik, Photovoltaik
- Versiert im Umgang mit MS-Office
- Ausgeprägte Eigeninitiative, sowie Verhandlungsgeschick
- Sie sind kundenorientiert, unternehmerisches Denken und Handeln sind Ihre Stärken
- Ihr Auftritt ist gepflegt und überzeugend
- Zuverlässigkeit, Selbstständigkeit und Termintreue sind wichtige Merkmale Ihres

Handelns. Sie behalten in komplexen Abläufen den Überblick.

Unser Angebot

- Eine Vielzahl an Chancen und Möglichkeiten Dinge zu bewegen
- Abwechslungsreiche, anspruchsvolle und eigenverantwortliche Tätigkeit in einem international ausgerichteten Unternehmen
- Attraktive Anstellungsbedingungen
- Sehr gute Angebote für persönliche und fachliche Weiterbildung
- Leistungsstarkes und angenehmes Arbeitsumfeld in einem Team, das nach Erfolg strebt
- Elektrofahrzeug

Unser Team

- Wir schenken Ihnen Vertrauen und Freiraum, Dinge selbstständig voranzutreiben
- Bei uns erwartet Sie eine offene Kultur mit viel Raum für neue Ideen und Impulse
- Wir legen grossen Wert auf direkte Kommunikation und ein faires Miteinander
- Setzen Sie gemeinsam mit uns ein Zeichen für einen nachhaltigen Energieeinsatz in der Immobilienbranche
- Wenn Sie mit Ihrer Erfahrung etwas bewegen möchten, sind Sie bei uns genau richtig

Kontaktinformationen

Möchten Sie sich dieser spannenden Herausforderung stellen? Dann freuen wir uns über Ihre vollständige Bewerbung.

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: jobs@ista-swiss.ch

ista swiss ag
Jennifer Lerch
Human Resources
Zofingerstrasse 61
4665 Oftringen
Tel. direkt: 062 746 99 30

Bei Fragen zur Stelle:
ista swiss ag
Guillaume Dubois
Leiter Vertrieb
Zofingerstrasse 61
4665 Oftringen
Tel. Zentrale: 062 746 99 00
Tel. direkt: 079 641 39 23

*Mit dieser Stellenausschreibung sprechen wir explizit weibliche, männliche und diverse, potenzielle neue Mitarbeitende an. Wir bei ista sind stolz auf unsere Vielfalt.