



Verkaufsingenieur

100% (m/w/d) Zürich

Aussendienst / Home Office

Hydronic Engineering, engineering for a better world

IMI Hydronic Engineering AG bietet hydraulische Lösungen für wassergeführte Heiz- und Kühlsysteme an, um ein perfektes Raumklima bei minimalem Energieverbrauch zu erreichen. Unsere führenden Marken wurden bereits bei über 100'000 Bauprojekten weltweit eingesetzt und bieten Produkte und Lösungen in drei Schlüsselbereichen an: Druckhaltung und Wasserqualität, Einregulierung, Regelung und Stellantriebe sowie thermostatische Regelung. Unsere Stärke ziehen wir aus 2'000 talentierten Mitarbeitern, die in mehr als 34 Ländern vertreten sind und somit ein reichhaltiges und vielfältiges Umfeld für Teamarbeit und Entwicklung haben. Mit 350 Jahren gemeinsamer Geschichte und unserem starken Innovationserbe, laden wir Sie dazu ein, mit uns die Gebäude von Morgen zu gestalten.

Ihre Rolle und Aufgaben

Sie beraten unsere Kunden im Bereich der innovativen hydronischen-Lösungen. Der Fokus gilt der Akquise von Neukunden und Pflege von langfristigen Geschäftsbeziehungen mit Heizung-Kälte-Lüftung-Planern sowie ausführenden Unternehmungen und dem regionalen Grosshandelspartner. Verhandlungsgeschick und das Eingehen auf Kundenbedürfnisse gehören zu Ihren Stärken und helfen Ihnen bei der Realisierung der Zielerreichung im Projektverkauf.

- Beratung der Kunden und Erarbeitung von individuellen, hydronischen (gesamtes IMI Hydronic Engineering Portfolio) Lösungskonzepten sowie Ausarbeitung von Offerten mit dem internen Verkaufsteam
- Ausbau von Kundenbeziehungen sowie Akquise von Neukunden
- Erfassen und Pflegen von Daten im CRM-Tool sowie Zusammenstellen der kompletten Angebotsdokumentation
- Durchführen von Präsentationen, aktive Teilnahme an den wichtigsten Messen, stetige Markt- und Mitbewerber-Beobachtung
- Ausgeprägtes Verständnis für das Kerngeschäft der Kunden sowie gezielte und aktive Marktbearbeitung

Qualifikationen und Erfahrungen

- Erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung, vorzugsweise im Bereich HLK oder Elektro
- Weiterbildung oder Bereitschaft dafür, HF/FH in einer technischen Disziplin
- Technik- und/oder Verkaufserfahrung im Bereich HLK
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten sowie Erfahrung in der Erarbeitung von individuellen Lösungskonzepten
- Kundenorientierte und teamfähige Persönlichkeit mit Kommunikationsflair und Eigeninitiative
- Proaktive Persönlichkeit mit selbständiger Arbeitsweise, unternehmerisch denkend und handelnd
- Gute MS-Office-Kenntnisse (MS Word und Excel)
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot

- Es erwartet Sie eine spannende, vielseitige und verantwortungsvolle Aufgabe
- «Hands-On»-Mentalität mit Freiraum für Eigeninitiative
- Spannendes Umfeld mit lokalem KMU Flair aber gleichzeitiger internationaler Konzernausrichtung
- Umfassende Einarbeitung in das vielseitige Aufgabengebiet
- Aktive Mitgestaltung und Entwicklungsspielraum
- Kollegiales, dynamisches Team mit offener Kommunikationskultur

Sind Sie interessiert?

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: recruiting@imi-hydronic.com