Über uns

IMI Hydronic Engineering AG ist Teil der Aktiengesellschaftsgruppe **IMI plc** und ist unter dem FSTE 100 Index gelistet. Wir bieten 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 dich dazu ein, mit uns die Gebäude von Morgen zu gestalten.

Vertriebsingenieur/in Gebäudetechnik (HLK)

IMI-TA Experte für innovative Hydroniklösungen & Regeltechnik
Region Mittelland & Innerschweiz

IMI Breakthrough Engineering for a better world.

Was Dich erwartet

Als **IMI-TA Experte** für innovative **Hydroniklösungen, Regeltechnikkomponenten und Energieoptimierungen** sind Sie der Ansprechpartner für unsere Kunden in der Region. Sie arbeiten mit den **regionalen Vertriebsmitarbeitern** der **Marken Pneumatex und Heimeier** zusammen, um unsere Systemlösungen projektspezifisch unseren Kunden zu präsentieren und zu verkaufen. Der Fokus gilt der Akquise von Neukunden und Pflege von langfristigen Geschäftsbeziehungen mit Systemintegratoren- Heizung-Kälte-Lüftung-&GA-Planern sowie ausführenden Unternehmungen. Verhandlungsgeschick und das Eingehen auf Kunden-bedürfnisse gehören zu Deinen Stärken und helfen Dir bei der Realisierung der Zielerreichung im Projektverkauf.

Deine Hauptaufgaben

- Pflege und Entwicklung der Beziehung zu HLK & GA-Planer, HLK-Installateuren sowie Systemintegratoren
- Analysieren des Marktgeschehen und Konzipieren von entsprechenden Strategien & Konzepte zur Weiterentwicklung unserer Vertriebsmassnahmen
- Produktevorstellung, Kundenlösungsausarbeitung, Angebotspräsentation sowie Preis- und Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Ausgeprägtes Verständnis für das Kerngeschäft der Kunden sowie gezielte und aktive Marktbearbeitung

Was Du mitbringst

- Du hast ein Herz für den Aktiven Verkauf und das Eingehen auf Kundenbedürfnisse gehört zu Deinen Stärken
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten, Erfahrung in der Erarbeitung von individuellen Lösungskonzepten sowie der Projektverfolgung
- Erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung, im Bereich Heizung/Kälte
- Weiterbildung HF/FH in einer technischen Disziplin, oder die Bereitschaft dafür
- Technik- und/oder Verkaufserfahrung im Bereich HLK oder in der Gebäudeautomation
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie Englischkenntnisse

Was wir Dir bieten

- Es erwartet Dich eine spannende, vielseitige und verantwortungsvolle Aufgabe
- Mitwirkung am Entscheidungsprozess im Aufbau und Ausbau unseres Angebots für Regeltechnik im Schweizer Markt
- Moderne Anstellungsbedingungen
- «Hands-on»-Mentalität mit Freiraum für Eigeninitiative
- Spannendes Umfeld mit lokalem KMU Flair aber gleichzeitiger internationaler Konzernausrichtung
- Kollegiales, dynamisches Team mit offener Kommunikationskultur

Scanne mich um mehr über IMI zu erfahren

Interessiert?

Sende uns deinen **CV** an recruiting@imi-hydronic.com

Wir freuen uns schon auf deine Bewerbung!