

Das im Jahr 2011 aus der „Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne“ EPFL hervorgegangene Unternehmen **eSMART Technologies AG** entwickelt Systeme für intelligentes Management von Wohn- und Geschäftsgebäuden. Das eSMART-System basiert auf einem PLC-Kommunikationsnetz sowie auf Bordelektronik und Applikationen für Web und Android. Im Rahmen seiner zügigen Entwicklung sucht eSMART für seine Verkaufsabteilung einen:

Area Sales Manager (m/w) **Verkaufsgebiet: Bern Solothurn und Basel**

Details :

Pensum: 100 %

Arbeitsort :

Kanton Bern, Solothurn und Basel

Vertrag :

Festanstellung

Eintrittsdatum :

sofort

Sie sind interessiert an dieser Stelle?

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (CV, Anschreiben Zeugnisse und Diplome) per Email an :

Herr Jérôme Ramelet

jobs@mysmart.com

021 552 02 05

eSMART Technologies AG

Chemin de Prévenoge 2

CH-1024 Ecublens

Ihr Aufgabengebiet :

Absatzförderung und Verkauf der eSMART-Lösung

- **Entwicklung der Kundensegmente**
 - Neukundengewinnung im Verantwortungsbereich;
 - Präsentation des eSMART-Systems vor Kunden;
 - Erteilung von technischen und praktischen Ratschlägen an Kunden;
 - Optimale Befriedigung von Kundenbedürfnissen;
 - Kundenbetreuung und Kundenbindungsmassnahmen.
- **Projektbetreuung**
 - Aktualisierung und Pflege des CRM (Besuche, Verträge, Angebote);
 - Unterstützung bei der ordnungsgemässen Abwicklung der Baustellen;
 - Teilnahme an Kundenevents.
- **Erfüllung von administrativen Aufgaben**
 - Presseverbindungen im Verantwortungsbereich;
 - Abfassung von Angeboten an Kunden;
 - Teilnahme und Reports während der wöchentlichen und monatlichen; Vertriebsitzungen.

Ihr Profil :

- Sie haben eine höhere technische oder kaufmännische Ausbildung. Ausbildung als Verkäufer (ein Plus);
- Eine Berufserfahrung von mindestens 3 Jahren im Verkauf, im Immobilienbereich (ein Vorteil);
- Kenntnisse in der Elektrotechnik (ein Plus);
- Sie bringen Kenntnisse der gängigsten Software mit (Excel, Word und PowerPoint);
- Deutsch ist Ihre Muttersprache, Sie haben weitere Kenntnisse in Französisch oder Englisch (ein Plus);
- Sie sind kommunikativ und schätzen den Kontakt mit Kunden. Sie können überzeugend auftreten und sind ein guter Verhandlungsführer;
- Sie besitzen einen Führerausweis und einen eigenen Wagen.

Ihre Perspektiven :

- Sie werden Teil eines auf Innovationen und technologische Neuheiten ausgerichteten Unternehmens;
- Sie arbeiten in einem jungen, dynamischen Team, das sich gern neuen Herausforderungen stellt;
- Sie arbeiten autonom und entwickeln Ihre Eigeninitiative.