

« Verkauf und technisches Know-how verbinden – meine ideale Kombination !

[Ernst Bösch, Verkaufsberater]



Wir sind ein international tätiges und innovatives Familienunternehmen, welches sich seit über 80 Jahren mit Fragen rund um die Holzenergie befasst und zu den weltweit führenden Unternehmen der Branche zählt. Unsere Anlagen (bis 25 MW) sind auf technisch höchstem Niveau und ermöglichen eine zukunftsorientierte und umweltfreundliche Energieerzeugung. Mit der Erfahrung und dem Knowhow unserer über 280 Mitarbeitenden garantieren und gewährleisten wir höchste Qualität.

Wir suchen ab 1. September 2018 oder nach Vereinbarung eine teamorientierte und selbstständige Persönlichkeit als

Teamleiter (m/w) Verkaufs-Innendienst Holzenergie-Anlagen

Ihre Hauptaufgaben

Bei Ihrem Team (zwei Mitarbeitende und ein Lernender) laufen die Fäden des Verkaufs im In- und Ausland zusammen. Zu Ihren vielseitigen Führungs- und Fachaufgaben gehören:

- Teamleitung und Betreuung des Lernenden
- Sicherstellung des Offertwesens und der Auftragsabwicklung
- Technische Prüfung von Offerten und Auftragsbestätigungen
- Prüfung und Bearbeitung von Werkverträgen und Ausschreibungen
- Abklärungen treffen mit Verkaufsaussendienst, Projektleitung, Produktion, AVOR und Technik
- Organisation von Verkaufsanlässen
- Reporting / Aufbereitung des Verkaufs-MIS
- Mitarbeit beim Erstellen der Verkaufspreisliste
- Allgemeine Aufgaben rund um den Verkaufsinendienst
- Unterstützung des Produktmanagements

Ihr Profil

Sie sind eine umsetzungsstarke, kommunikative und engagierte Persönlichkeit und schätzen eine abwechslungsreiche Tätigkeit, wo Kunden- und Teamorientierung gefragt sind:

- Sie verfügen idealerweise über einen technischen und kaufmännischen Hintergrund (z.B. technische Ausbildung mit Weiterbildung zum technischen Kaufmann)
- Sie haben mehrjährige Erfahrung im Verkaufsinendienst eines technischen Betriebs.
- Ihre Muttersprache ist Deutsch.
- Sie sprechen und schreiben zudem fließend Englisch.
- Sie sind belastbar und verfügen über ein ausgeprägt vernetztes Denken und eine schnelle Auffassungsgabe.
- Sie denken und handeln kundenorientiert.
- Ihre weiteren Stärken sind Zuverlässigkeit und Flexibilität.
- Sie bringen gute Kenntnisse in MS Office mit und kennen ERP-Programme (von Vorteil Abacus).

Ihre Perspektive

Bei uns finden Sie eine spannende Herausforderung in einer zukunftsorientierten Branche und einem familiären Umfeld, wo Sie Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten breit einsetzen und weiterentwickeln können. Sie können sich auf ein gut eingespieltes und engagiertes Team freuen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter folgendem Link: <https://jobs.dualoo.com/link/0478510c-dfe2-4f4e-8673-d4fe84bd36a6/apply>

Schmid AG
energy solutions
www.schmid-energy.ch
info@schmid-energy.ch

Hauptsitz
Eschlikon
Hörnlistrasse 12
Postfach 42
CH-8360 Eschlikon
Telefon +41 (0)71 973 73 73
Telefax +41 (0)71 973 73 70

Niederlassung
Matzendorf
Industriestrasse 17
Postfach 54
CH-4713 Matzendorf
Telefon +41 (0)62 389 20 50
Telefax +41 (0)62 389 20 51

Niederlassung
Moudon
Rue St. Michel 10
Case postale 256
CH-1510 Moudon
Telefon +41 (0)21 905 95 05
Telefax +41 (0)21 905 95 06

 **SCHMID**
energy solutions