

*** VERSTÄRKUNG GESUCHT ***

Die Eturnity AG ist ein junges Unternehmen, das IT-Lösungen für Unternehmen aus der Gebäudetechnikbranche und Stadtwerke entwickelt und vertreibt. Unser Team besteht aus dynamischen Köpfen, die einen Beitrag zur Energiewende leisten möchten. Unser Hauptsitz ist in Chur (Schweiz). Zudem haben wir eine Zweigstelle in Kressbronn am Bodensee (Deutschland) sowie eine Niederlassung in St. Gallen (Schweiz). Unter www.eturnity.eu finden Sie mehr Informationen über uns und unsere Produkte.

Zur Verstärkung unseres motivierten Teams suchen wir **per sofort** eine/n:

Mitarbeiter Vertrieb und Kundenberatung (m/w)

Ihre Aufgabengebiete:

- Auftragsabwicklung von Kundenakquise bis Go-live
 - Evaluieren von potenziellen Neukunden
 - Personalisierte Kundenansprache via E-Mail sowie telefonisches Nachfassen
 - Vorbereitung von Kundenbesuchen bei Gebäudetechnikunternehmen und Stadtwerken
 - Beratungsgespräche mit Kunden vor Ort / per Video, technische Beratung steht dabei im Vordergrund
 - Erstellung von bedürfnisorientierten Angeboten
 - Durchführung von Nutzerschulungen vor Ort / per Video
- Betreuung von Bestandskunden
- Durchführung von Kundenevents und Messen

Wir bieten:

- Flexible Arbeitszeiten und gute Entlohnung
- Vielfältige und interessante Arbeiten rund um ein innovatives und zukunftssträchtiges Produkt
- Karrierechancen (insb. leitende Position als Sales Manager)
- Raum für Ihre Inputs, flache Hierarchien und kurze Entscheidungsprozesse
- Arbeitsort hauptsächlich in Deutschland (Home-Office möglich) sowie teilweise in Chur (Schweiz) oder St. Gallen (Schweiz)
- Junges und innovationsfreudiges Team in einem frisch etablierten Unternehmen

Sie bieten:

- Erfahrung in Beratung und Verkauf, vorzugsweise von beratungsintensiven, technischen Produkten
- Sehr selbständige Arbeitsweise, hohe Zuverlässigkeit sowie Verantwortungsbewusstsein
- IT-Affinität, insbesondere Fähigkeit und Bereitschaft sich rasch Fertigkeiten in der Anwendung anzueignen
- Kommunikative und offene Persönlichkeit mit schneller Auffassungsgabe
- Reisebereitschaft (Verkaufsgebiet Deutschland sowie evtl. Österreich, ca. 60% der Arbeitszeit)
- Hohe Leistungsbereitschaft und Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Strukturen in einem schnell wachsenden Unternehmen
- Ausgezeichnete Deutsch-Kenntnisse in Wort und Schrift, Grundkenntnisse in Englisch

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann schicken Sie uns Ihren Lebenslauf mit einem kurzen Motivationsschreiben an Matthias Wiget (jobs@eturnity.eu, +49 7543 9892963).

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Ihr Eturnity-Team