



Verkaufsleiter/in / Sales Manager/in CH

100% (m/w/d) Füllinsdorf / 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.

Hauptfokus und Herausforderungen

Zur Verstärkung unserer Wachstumsstrategie suchen wir dich eine/n engagierte/n und dynamische/n Verkaufsleiter-/in. In dieser spannenden Funktion bist du verantwortlich für die unternehmerische Gesamtführung des Verkaufsaussendienst innerhalb der Schweiz. Du führst ein Team von derzeit 10 Verkaufsmitarbeitenden und befähigst dieses durch gezieltes Coaching, den jetzigen und zukünftigen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Als aktive engagierte/r Sales-Managementteammitglied bist du mitverantwortlich für die Gesamtzieelerreichung sowie die permanente Verbesserung unseren Leistungen, Prozessen und Tools.

Deine Aufgaben

- Coachen und führen der Verkaufsmitarbeiter mit Fokus auf Kundenorientierung, Zielerreichung, Organisationsentwicklung (Value Tomorrow)
- Bestehende und künftige Kundenbedürfnisse mit dem Verkaufsteam erkennen, analysieren, entsprechende Produkt- und Servicepakete bereitstellen und im Markt einführen
- Planen, budgetieren und realisieren von Vertriebszielen und koordinieren deren notwendigen Verkaufsaktivitäten und Massnahmen mit den Supportabteilungen
- Zusammenarbeit mit Marketing, Produktmanagement, Service, Backoffice und anderen IMI Standortbereichen zur Optimierung der Prozesse.
- Aktive Geschäftsentwicklung bei Schlüsselkunden/-innen durch persönliche Betreuung

Qualifikationen und Erfahrungen

- Erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung im Bereich HLK
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Gebäudetechniksektor (keine Führungserfahrung notwendig)
- Weiterbildung oder Bereitschaft dafür zum Dipl. Verkaufsleiter/in oder gleichwertiges
- Weiterbildung oder Bereitschaft dafür, HF/FH in einer technischen Disziplin
- 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)
- Verhandlungssicher in Wort und Schrift in Französisch und Deutsch

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