



Unser Auftraggeber ist ein weltweit führender Anbieter für das Energiemanagement von Immobilien. Zu seinem Portfolio gehören Lösungen für die Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette rund um die Themen Wärme + Wasser. Zum zukunftsorientierten und umweltbewussten Konzept gehören optimierte Brennstoffbeschaffung, innovative Energieversorgungs-Lösungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien, die Erfassung und Abrechnung von Wärme- und Wasserverbrauch, intelligente Lösungen zur Steuerung von Heizungsanlagen und Heizkörpern sowie Energie-Monitoring für Immobilieneigentümer- und Nutzer. Als Marktführer in der Funkfernerfassung treibt er die Vernetzung und die digitalen Prozesse in Immobilien stetig weiter voran.

Um den Markt noch besser durchdringen zu können, wird das bestehende Team weiter ausgebaut. Wir suchen einen Area Sales Manager (gn) in dem Gebiet West-Österreich für den Bereich Contracting. Wechseln auch Sie zum Technologieführer als

Area Sales Manager (gn) Energy Contracting West-Österreich

Anzeige vom:

01.08.2019

Einsatzgebiet:

**Vorarlberg, Tirol,
Salzburg**

Tätigkeitsbeginn:

zeitnah möglich

Verdienst:

**ab € 70.000 p.a. /
Bereitschaft zur
Überzahlung**

IHRE AUFGABE

- Bestandskundenbetreuung sowie aktive Neukundenakquise im definierten Vertriebsgebiet
- Analyse der Marktsituation und des Wettbewerbs, Potentialerschließung, aktive Weiterentwicklung der gesamten

Energiedienstleistungsproduktpalette

- Erarbeitung von Versorgungskonzepten und Machbarkeitsanalysen gemeinsam mit dem Engineering
- Erstellung und Präsentation kundenspezifischer Angebote und Abschluss von Verträgen
- Erfassung der Kundenzufriedenheit und ggf. Einleitung von optimierenden Maßnahmen
- Aktives Netzwerken mit Verbänden und Teilnahme an Branchenfachtagungen

IHRE VORTEILE

- Mitarbeit beim Technologieführer
 - Keine Abhängigkeit von Marktschwankungen, beständige, stetig wachsende Nachfrage
 - Vertrieb von hochwertigen Produkten und kundenspezifischen Lösungen
 - Breites, abwechslungsreiches Aufgabenspektrum rund um das Thema Contracting/Energiedienstleistung
 - Starker Fokus auf die Energieeffizienz
 - Hoher Invest in modernste Geräte und IT-Technik
 - Flexible Arbeitszeit (Vertrauensarbeitszeit) aus dem Home-Office heraus
 - Vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten und ausgezeichnete Förderprogramme
 - Wirtschaftlich stabiler Arbeitgeber, für die Zukunft sehr gut aufgestellt
 - Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
-

IHR PROFIL

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, gerne auch ein Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb
- Idealerweise bereits Erfahrungen im Bereich Energie / Contracting
- Hohes service- und dienstleistungsorientiertes Denken und Handeln
- Sehr gute Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Flexibilität und Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet

Selbstverständlich erwartet Sie ein auf dem anzuwendenden Kollektivvertrag basierendes Gehalt, welches sich aus Ihrer individuellen Qualifikation und positionsrelevanten Berufserfahrung entsprechend KV-Einstufung ergibt.

Jahresbruttozielgehalt inkl. variabler Anteile ab 70.000,- EUR. Es erfolgt eine marktadäquate Überbezahlung.

IHRE BEWERBUNG



Ihr Ansprechpartner:

Victoria Klausner
00436769705514

Bitte bewerben Sie sich über unser [Onlineformular](#) oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen direkt per [E-Mail](#) zu. Für Fragen vorab stehen wir Ihnen gerne telefonisch zur Verfügung. Wir freuen uns auf Sie!

Jetzt bewerben

Seite weiterempfehlen