Bautechniker*in im Vertrieb

Du liebst deinen Job, jedoch spürst du, «ich könnte noch mehr». Bist du bereit für eine Veränderung? Beginne heute damit und erweitere deine fachlichen Kenntnisse und persönlichen Fähigkeiten. Das ist deine Chance. Packe sie und entwickle dich persönlich weiter, mit SIGA als Partner an deiner Seite.

Qualifikationen und Eigenschaften

- Handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung / bautechnisches Studium mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung
- Technisches Verständnis in den Bereichen Holz-, Metall und Fassadenbau
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse sowie angewandter Umgang mit MS Office
- Analytische Fähigkeit und die Überzeugung, der Sache methodisch auf den Grund zu gehen, um Potenziale frühzeitig zu erkennen und Erfolge zu erzielen
- Selbstführung, eigenständige Arbeitsweise und die Begeisterungsfähigkeit, dich persönlich zu motivieren sowie Kundinnen und Kunden zu überzeugen
- Mittlere bis grosse Reisebereitschaft, abhängig von Wohnort

Das bieten wir dir

- Werde Teil unseres hochmotivierten SIGA Teams und leiste einen wirkungsvollen Beitrag gegen den weltweiten Klimawandel und für den Schutz unserer Umwelt
- Mehrwöchige, bezahlte vertriebliche und anwendungstechnische Ausbildung an unserem Hauptstandort in der Schweiz
- Globale Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Bring dich aktiv in die Prozessgestaltung der SIGA ein
- Moderne Arbeitsmittel und -strukturen wie auch ein erstklassiger Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Arbeite im eigenen Gebiet vom Homeoffice aus und profitiere von hoher Autonomie und Flexibilität in deinem Arbeitsalltag

Arbeitsort

- Berlin, Magdeburg, Braunschweig, Wolfsburg

Über den Job

In der Rolle als Bautechniker*in im Vertrieb trägst du die Verantwortung für dein Vertriebsgebiet inkl. Gebietsanalyse, Entwicklung und Umsatzsteigerung. Du verankerst unsere innovativen SIGA Produkte bei Beeinflussenden und sorgst nachhaltig dafür, dass sie in Grossprojekten ausgeschrieben werden.

Konkret suchst du nach Grossprojekten, Weiterentwicklungen der städtischen Bauweisen (Berliner Dach) oder neuen Kundengruppen mit innovativen Bauweisen im Gebiet. In der strategischen Bearbeitung bist du in engem Austausch mit deinem Sales Team. Du trittst professionell bei Beeinflussenden und Key-Account Kunden auf, stellst den Kontakt zu den relevanten Ansprechpartnern*innen her und erzielst die Projektausführung mit SIGA Produkten. Du berätst sämtliche Projektbeteiligte, wie Architekten*innen und Planer*innen in der Detailplanung und Arbeitsvorbereitung, bis hin zur technischen Beratung vor Ort auf der Baustelle. Mit Neugier und Interesse erweiterst du dein Kundennetzwerk durch die Teilnahme an Messen, Fachkongressen und führst zudem Fachvorträge und Produktschulungen vor Gruppen durch, sei dies persönlich vor Ort oder online via Webinar. Deine technischen und verkäuferischen Fähigkeiten baust du indes mit Freude und Motivation aus und entwickelst dich persönlich mit SIGA weiter.

Bewirb dich jetzt, via Jobportal!

E-Mail Bewerbungen werden nicht berücksichtigt.
Bei Fragen melde dich gerne unter hr@siga.swiss.

SIGA Services AG
Livia Zihlmann, HR Management,
Rütmattstrasse 7, CH-6017 Ruswil

Family Business Award

SWISS CLEANTECH