

Die avisec ag mit Hauptsitz in Remetschwil ist auf Baustellen- und Panorama-Webcams spezialisiertes Unternehmen und führender Anbieter in diesem Bereich. Wir bieten unseren Kunden - von Generalunternehmen bis hin zu öffentlichen Infrastrukturbetrieben - ein Full-Service-Modell aus Hardware, Cloud- und Zeitraffer-Services.

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams suchen wir eine organisatorisch starke Persönlichkeit mit technischem Verständnis und Verkaufsflair.

Projektleitung & Verkaufsinendienst 80-100%

In dieser Schlüsselposition bist du der operative Motor unseres Verkaufs. Du begleitest Kundenprojekte von der Angebotsphase bis zum Abschluss, gewinnst aktiv neue Kunden und entwickelst bestehende Geschäftsbeziehungen weiter. Dabei stellst du sicher, dass Verkaufsprojekte termingerecht, effizient und erfolgreich umgesetzt werden.

Du liebst den Kundenkontakt, denkst in Lösungen und willst in einem innovativen Tech-Unternehmen etwas bewegen? Dann wartet hier dein nächstes grosses Abenteuer!

Das erwartet dich:

-  Als zentrale Schnittstelle zwischen Technik und Kunden koordinierst du unsere Baustellenkameraprojekte und stellst deren reibungslose Umsetzung sicher.
-  Du übernimmst eine Schlüsselrolle im Unternehmen und verantwortest Installationstermine sowie Auslieferungen ganzheitlich: von der Planung bis zur erfolgreichen Umsetzung (End-to-End).
-  Du unterstützt und schulst unsere Kunden in der Nutzung unserer Cloud-Plattform avisec Cockpit und gewährleistest während der gesamten Projektdauer eine hohe Servicequalität.
-  Die eigenständige Erstellung von Angeboten sowie die Qualifizierung und Bearbeitung eingehender Kundenanfragen gehören ebenfalls zu deinem Aufgabenbereich.
-  Mit deinem ausgeprägten Sales-Gespür identifizierst du Marktchancen und entwickelst diese aktiv weiter. Zudem erkennst du proaktiv Potenziale für Up- und Cross-Selling, beispielsweise im Bereich Zeitraffervideos.

Das bringst du mit:

-  Technische oder kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
-  Vorzugsweise erste Erfahrungen in der Projektadministration, im technischen Vertrieb sowie (erste) B2B-Erfahrung
-  Strukturierte, exakte, gewissenhafte und lösungsorientierte Arbeitsweise
-  Eigeninitiativ, kommunikationsstark und verantwortungsbewusst
-  Versierter Umgang mit digitalen Medien und Services
-  Deutsch und Englisch fließend, jede weitere Sprache ist ein Plus

Das bieten wir:

-  Einmalige Chance, unsere Sales-Organisation von Grund auf mitzugestalten: hier kannst du wirklich Spuren hinterlassen!
-  Herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Freiraum für deine Ideen
-  Motiviertes, erfolgreiches Team mit kurzen Entscheidungswegen: hier geht's zackig voran!
-  Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice-Möglichkeit und attraktive Benefits (z. B. Ferienkauf)
-  Weiterbildung und Entwicklung: wachse über dich hinaus, wir unterstützen dich dabei
-  Bewährte Produkte und eine starke Marke, die am Markt respektiert wird
-  Regelmässige Teamevents und ein Arbeitsumfeld, wo Zusammenarbeit Spass macht

Bist du eine zielstrebige, eigenverantwortliche und kundenorientierte Persönlichkeit, die gerne hands-on arbeitet und Ergebnisse liefert? Dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen!

Bereit für eine neue Herausforderung?

Sei Teil unseres internationalen Sales-Teams, setze anspruchsvolle Projekte erfolgreich um und hinterlasse Spuren. Bewirb dich jetzt!

Sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Foto und Angabe deiner Salärvorstellung in elektronischer Form an Nicole Careri-Hitz, hr@avissec.com.

Bei fachlichen Fragen kannst du Dich gerne an deinen zukünftigen Vorgesetzten, Luca Baldelli, wenden: (Tel. +41 56 500 50 20).

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!