

Die avisec ag mit Hauptsitz in Remetschwil ist das führende Unternehmen für Baustellen- und Panorama-Webcams. Unsere innovativen Lösungen machen Baufortschritte sichtbar, in Echtzeit und auf der ganzen Welt. Mit unserem Full-Service-Modell aus Hardware, Cloud- und Zeitraffer-Services begleiten wir Kunden von der Planung bis zur Umsetzung.

Um unser Wachstum weiter voranzutreiben, suchen wir dich per sofort oder nach Vereinbarung als:

Technischer Verkauf & Projektleitung 80-100% (m/w/d)

In dieser Schlüsselposition bist du der operative Motor unseres Vertriebs. Du steuerst den gesamten Verkaufsprozess, gewinnst aktiv neue Kunden und entwickelst bestehende Geschäftsbeziehungen weiter. Gleichzeitig koordinierst du Kundenprojekte von der Angebotsphase bis zur Umsetzung und stellst sicher, dass diese effizient und erfolgreich realisiert werden.

Du denkst in Abschlüssen, übernimmst Verantwortung und willst in einem innovativen Tech-Umfeld wirklich etwas bewegen? Dann wartet hier dein nächstes grosses Abenteuer!

Das erwartet dich:

-  Abwicklung des gesamten Verkaufsprozesses: von der ersten Anfrage bis zum erfolgreichen Abschluss
-  Aktive Neukundengewinnung im B2B-Bereich sowie Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
-  Koordination und Steuerung von Kundenprojekten in enger Zusammenarbeit mit deinen Technik- und Projektleitungskollegen
-  Identifikation und Umsetzung von Cross- und Up-Selling-Potenzialen
-  Erstellung von Angeboten, Führung von Vertragsverhandlungen und Sicherstellung von Abschlüssen
-  Schulung und Betreuung der Kunden in der Nutzung unserer Cloud-Plattform (avisec Cockpit)

Das bringst du mit:

-  Kaufmännische oder technische Grundausbildung, idealerweise ergänzt durch Weiterbildung im Vertrieb
-  Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im technischen Umfeld
-  Abschlussstark mit klarer Hunting-Mentalität: Du gewinnst Kunden proaktiv und bringst Deals ins Ziel
-  Strukturierte, gewissenhafte und lösungsorientierte Arbeitsweise
-  Eigeninitiative, kommunikativ und verantwortungsbewusst – du treibst Themen selbstständig voran
-  Deutsch und Englisch fließend, weitere Sprachen von Vorteil

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 den nächsten Schritt im Sales?

Wenn du Verantwortung übernehmen, Kunden begeistern und echten Impact leisten willst, dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen.

Haben wir dein Interesse geweckt?

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

Bei fachlichen Fragen steht dir dein zukünftiger Vorgesetzter gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung! 