

Die KNV Energietechnik GmbH, einer der führenden österreichischen Wärmepumpenproduzenten, steht seit fast 30 Jahren für technologischen Fortschritt und setzt sich für eine bessere, nachhaltigere Zukunft ein. Klimaschutz geht uns alle an. KNV fühlt sich verpflichtet, einen Beitrag für eine saubere und bessere Welt zu leisten. Deswegen entwickeln wir als Teil der schwedischen NIBE-Gruppe umweltfreundliche Wärmepumpen und Energiesysteme, die CO₂ einsparen, weniger Energie verbrauchen und die Umwelt entlasten. Wir sind in einem sehr dynamischen Markt auf starkem Wachstumskurs und suchen deshalb zur Verstärkung unseres Teams einen engagierten

Technischer Vertrieb Projektgeschäfte (w/m/d) im Außendienst - VOLLZEIT









Das erwartet dich

- Kontinuierliche Betreuung der Kernzielgruppen Architekten, Planer und ausschreibende Stellen
- Umsetzung der Vertriebsstrategie im Verkaufsgebiet zum Ausbau der Marktanteile
- Lösungsorientierte sowie technische Kundenberatung/-betreuung
- Aufbau und Pflege von Netzwerken und Kundenstämmen
- Laufendes Screening von einschlägigen Datenbanken mit dem Ziel, passende Projekte zu identifizieren
- Beratung, Begleitung und Nachverfolgung von Kundenprojekten mit Unterstützung des CRM-Systems
- Überwachung der Verkaufszahlen und kontinuierliches Reporting
- Erlangen von Marktkenntnissen sowie Identifikation von Geschäftsmöglichkeiten
- Produktpräsentation, technische bzw. technologische Beratung und Unterstützung bei der Projektplanung
- Enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen Technik und Verkaufsaußen- und Innendienst
- Teilnahme an Messen und Kundenevents

Das zeichnet dich aus

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- Umfassende Erfahrung im Vertrieb von technischen und beratungsintensiven Produkten, idealerweise im HLK-Umfeld
- Mehrjährige Erfahrung in der Betreuung von Architekten, Planern und ausschreibenden Stellen
- Hohe Auffassungsgabe, selbstständige Arbeitsweise sowie ausgeprägte Präsentationsfähigkeit
- Kontaktfreudiges, kommunikatives und selbstbewusstes Auftreten sowie Teamfähigkeit
- Reisebereitschaft innerhalb der zugeordneten Vertriebsregion
- Verantwortungsbewusstsein, Belastbarkeit, Verlässlichkeit
- Beherrschung der MS-Standardprodukte sowie Kenntnisse mit CRM-Systemen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse von Vorteil

Das bieten wir dir

-  Interessante abwechslungsreiche Aufgaben
-  Einen sicheren Arbeitsplatz in einem erfolgreichen mittelständischen Unternehmen
-  Arbeiten in einem motivierten familiären Team als Teil einer internationalen Gruppe in einer Zukunftsbranche mit Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
-  Flexible Arbeitszeiten sowie Arbeiten im Home-Office
-  Modernste Infrastruktur und Arbeitsmaterialien
-  Firmenauto mit Privatnutzung
-  Diverse Sozialleistungen (Gratiskaffee, Obst-/Gemüsekorb, Firmenevents)
-  Mindestbruttogehalt € 2.977,96 lt. KV für Angestellte des Metallgewerbes, Verw.gr. IV für 38,5h/Woche; Marktkonforme Vergütung, die abhängig von Qualifikation und Erfahrung signifikant über dem KV liegt

Haben wir dein Interesse geweckt?

Wenn du eine neue Herausforderung in einem langjährig am Markt tätigen und sich dynamisch entwickelnden Unternehmen suchst, dann freuen wir uns auf deine aussagefähige Bewerbung.

KNV Energietechnik GmbH, z.H. Mag. Ines Weigel
Gahberggasse 11, 4861 Schörfling am Attersee | 07662/8963-55 | bewerbung@knv.at