

## **CO<sub>2</sub>-freie Klimatisierung für eine nachhaltige Zukunft**

Konvekta ist weltweiter Technologieführer im Bereich Hochleistungs-Energierückgewinnung für Lüftungs- und Klimaanlage. Die Kreislaufverbundsysteme von Konvekta sind in der Lage, ausserordentlich effizient Energie – in Form von Kälte oder Wärme – der Abluft von Gebäuden zu entziehen und der Zuluft wieder zuzuführen. Die Auftragslage lässt, mit Blick auf die angestrebte CO<sub>2</sub>-Neutralität, ungeahntes Zukunftspotential erwarten. In dieses hoch innovative Umfeld suchen wir zur weiteren Verstärkung der Beratungs- und Verkaufskompetenz einen erfahrenen und verkaufsstarken

## **Senior Sales Manager (a)**

### **Aufgaben:**

In dieser überaus spannenden und sinnvollen Aufgabe betreuen Sie Ihre Kunden und Partner in der Deutschschweiz. Sie agieren hauptsächlich remote und sind für Projektkoordinationen und Verkaufsm Meetings auch am Hauptsitz in St. Gallen anzutreffen. Weiter gehören zu Ihren Aufgaben:

- Bestandskundenpflege durch regelmässige Besuche, Beratung und Unterstützung von Kunden, Planern und weiteren Projektbeteiligten bei technischen und kommerziellen Fragestellungen
- Systematische Marktbearbeitung sowie Aufbau einer nachhaltigen Projektpipeline
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen (Vertrieb, Technik und Service) zur Sicherstellung einer professionellen Kundenbetreuung
- Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zu aktuellen Entwicklungen und Trends sowie Ableitung strategischer Massnahmen in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung

### **Anforderungen:**

Sie sind eine Sales-Persönlichkeit aus dem Projektgeschäft, mit technischem Hintergrund, idealerweise aus der Lüftungsbranche, Wärme-, Kälte- Energietechnik mit erklärungsbedürftigen Produkten und Anwendungen oder anverwandten Fachthemen. Die Beratung und der Verkauf sind Ihre Stärke und Sie haben nachweisliche Erfahrung aus dem Projektgeschäft. Mit Ihrer gewinnenden, dynamischen und überzeugenden Art gelingt es Ihnen, Neukunden zu Bestandes Kunden zu entwickeln. Sie orientieren sich am Erfolg der Unternehmung und Ihrer Kunden und sind immer bereit für diese die Extrameile zu gehen.

Sie dürfen sich auf ein eingespieltes Team und einen kollegialen "Team Spirit" freuen. Weiter erwarten Sie sehr attraktive Anstellungsbedingungen inkl. Geschäftsfahrzeug, moderne Arbeitsplätze, und gut ausgebaute Sozialleistungen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und sichern Ihnen absolute Vertraulichkeit zu.

Quantuvia AG, Marcel Wüthrich Tel. +41 58 255 02 09

[marcel.wuethrich@quantuvia.ch](mailto:marcel.wuethrich@quantuvia.ch)