

Wir suchen dynamische Teammitglieder, die sofort oder nach Absprache bei uns einsteigen möchten, als:

Head of Business Unit Residential & Commercial



Über Uns:

NRG Solutions ist ein führender Anbieter von nachhaltigen, ästhetischen und innovativen Energielösungen in der Schweiz. Unser Unternehmen steht gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern an vorderster Front, um die grüne Energiewende zu beschleunigen. Als Master Distributor konzentrieren wir uns darauf, praxisbewährte Energielösungen erfolgreich in die Schweiz zu importieren und unseren Partnern im B2B-Bereich umfassende Unterstützung zu bieten. Unser Serviceportfolio umfasst neben dem Produkteimport auch Zertifizierungen, Planung und Support, Schulungen sowie Verkaufsförderung, um sicherzustellen, dass unsere Partner bestens ausgestattet sind, um die Energielösungen von morgen erfolgreich zu vermarkten.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen engagierten **Head of Business Unit Residential & Commercial**. In dieser Schlüsselrolle verantwortest du den Geschäftsbereich unserer Energielösungen im Bereich **Building Integrated Photovoltaic Systems** von www.roofit.solar und **intelligente Solar- und Speicherlösungen** von www.zcsazzurro.com für nachhaltige Gebäudeintegration.

Deine Aufgaben:

- **Leitung Verkauf:**

Du übernimmst die Verantwortung für die Verkaufsstrategie und Umsatzsteigerung in deinem Bereich. Dazu gehört die Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien, die Stärkung unserer Marktposition und die Erweiterung unseres Kundenportfolios. Du treibst den Wandel hin zu nachhaltigeren Gebäuden und Infrastrukturen aktiv voran, indem du innovative Energielösungen in die Bauwirtschaft einbringst.
- **Führung der Beratung & Konzeption:**

Du führst das Team, das maßgeschneiderte Energiekonzepte zur Verkaufsförderung entwickelt. Dabei bist du verantwortlich für die Analyse von Marktanforderungen und Kundenbedürfnissen sowie für die strategische Ausrichtung und Präsentation unserer Produkte und Dienstleistungen. Deine Führungskompetenz sorgt dafür, dass technische und wirtschaftliche Vorteile unserer Lösungen effektiv kommuniziert werden. Du förderst die Integration digitaler Innovationen und neuer Technologien wie Smart-Home-Lösungen und KI-basierte Energieoptimierungen, um die Effizienz und Nachhaltigkeit unserer Energielösungen zu steigern.
- **Verantwortung für Schulungen:**

Du bist verantwortlich für die Organisation und Durchführung von Schulungen für unsere Planungs-, Installations- und Servicepartner. Unter deiner Leitung wird sichergestellt, dass unsere Partner die notwendigen technischen Fähigkeiten erlangen und die höchsten Qualitätsstandards von der Planung, Installation und Wartung unserer Produkte einhalten. Du sorgst dafür, dass die kontinuierliche Weiterentwicklung des Wissensstands der Partner gefördert wird, um die neuesten Technologien und Markttrends zu nutzen.
- **Leitung des technischen Supports & Inbetriebnahmen:**

Du leitest das technische Support-Team und bist verantwortlich für die Sicherstellung eines reibungslosen Betriebs unserer Systeme. Du koordinierst die Zusammenarbeit mit den Technik- und Serviceteams, um sicherzustellen, dass alle technischen Anforderungen erfüllt werden und eventuelle Probleme effizient und zeitnah gelöst werden.
- **Aufbau und Pflege von Key Accounts:**

Du bist für die strategische Entwicklung und Pflege langfristiger Beziehungen zu unseren wichtigsten Kunden verantwortlich. Durch deine Führungsstärke und proaktive Kommunikation stellst du sicher, dass die Bedürfnisse unserer Key Accounts kontinuierlich erfüllt werden und trägst so maßgeblich zum Erfolg unserer Projekte bei. Bestehende Netzwerke in der Immobilien- und Energiewirtschaft nutzt du, um neue Partnerschaften zu knüpfen und unsere Marktposition weiter zu stärken.

Was du mitbringst

- Abgeschlossenes technisches Studium, idealerweise im Bereich Elektrotechnik, erneuerbare Energien oder vergleichbar.
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb und in der technischen Beratung von Energielösungen.
- Führungsstärke, ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und ein starkes technisches Verständnis.
- Erfahrung im Aufbau und in der Pflege von langfristigen Geschäftsbeziehungen und Key Account Management.
- Hohes Maß an Eigeninitiative, strategischem Denken und zielorientierter Arbeitsweise
- Erfahrung mit digitalen Tools für die Planung von Photovoltaikanlagen und Kenntnis von Zertifizierungsprozessen in der Branche (von Vorteil)

Was wir dir bieten

- Eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Position in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Die Möglichkeit, eine Schlüsselrolle bei der Weiterentwicklung unserer Verkaufsstrategie zu übernehmen
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Chancen zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung
- Attraktive Vergütungsmodelle und leistungsbezogene Anreize

Haben wir dein Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung und darauf, dich in einem persönlichen Gespräch kennenzulernen. Für Fragen oder weitere Informationen steht dir Mathias Andermatt gerne zur Verfügung.

Sende deine Bewerbung direkt per E-Mail an Mathias Andermatt: m.ander matt@nrg-solutions.ch