

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

Sales Consultant Support 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 **Sales Consultant Business Unit Residential & Commercial**. In dieser Rolle unterstützt du aktiv die Energiewende, indem du innovative und nachhaltige Energielösungen für unsere Kunden im Bereich **Building Integrated Photovoltaic Systems** von www.roofit.solar und **intelligente Solar- und Speicherlösungen** von www.zcsazzurro.com für nachhaltige Gebäudeintegration vermittelst.

Deine Aufgaben:

- **Verkaufsunterstützung:**

Du spielst eine zentrale Rolle bei der Unterstützung des Vertriebsteams durch technische Beratung und Erstellung von Angeboten. Dein Fokus liegt auf der Bereitstellung präziser Informationen und der Klärung technischer Fragen, um die Verkaufsprozesse zu erleichtern und die Kundenanforderungen optimal zu erfüllen. Dabei arbeitest du eng mit dem Vertrieb zusammen, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln und Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren. Deine Aufgabe ist es, technische und wirtschaftliche Vorteile unserer Lösungen klar zu kommunizieren und zu präsentieren.

- **Planung:**

Du bist verantwortlich für die technische Planung und Ausarbeitung von Energielösungen, die auf die spezifischen Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Dies umfasst die Erstellung detaillierter Pläne und Spezifikationen. Deine Aufgabe ist es, sicherzustellen, dass alle technischen Anforderungen und Vorgaben erfüllt werden. Du nutzt moderne digitale Tools zur Planung und Überwachung der Energielösungen und stellst sicher, dass unsere Systeme den neuesten technologischen Standards entsprechen.

- **Inbetriebnahme:**

Du unterstützt unsere Partner bei Inbetriebnahmen der Systeme und stellst sicher, dass alle Komponenten ordnungsgemäß installiert und betriebsbereit sind.

- **Technischer Support:**

Du bist für den technischen Support bei Störungen unserer Systeme zuständig. Du arbeitest eng mit den Technik- und Serviceteams zusammen, um sicherzustellen, dass alle technischen Anforderungen erfüllt werden und eventuelle Probleme zeitnah gelöst werden.

- **Unterhalt & Wartung:**

Du sorgst für den regelmäßigen Unterhalt und die Wartung der installierten Systeme. Dies umfasst die Durchführung von Routineprüfungen, die Behebung von Störungen und die Implementierung von Verbesserungsmaßnahmen, um die Leistung und Zuverlässigkeit unserer Energielösungen langfristig sicherzustellen. Deine Aufgabe ist es, die Betriebseffizienz zu maximieren und die Kundenzufriedenheit durch proaktiven Service zu gewährleisten.

- **Schulungen:**

Du organisierst und führst Schulungen für unsere Planungs-, Installations- und Servicepartner durch, um sicherzustellen, dass sie die notwendigen technischen Fähigkeiten zur fachgerechten Installation und Wartung unserer Produkte erlangen. Dabei vermittelst du praxisnahes Wissen und unterstützt unsere Partner dabei, die höchsten Qualitätsstandards einzuhalten. Zudem sorgst du dafür, dass sie kontinuierlich über die neuesten Technologien und Markttrends informiert bleiben, um ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln.

- **Betreuung von Key Accounts:**

Du pflegst langfristige Beziehungen zu unseren wichtigsten Kunden und stellst sicher, dass deren Anforderungen kontinuierlich erfüllt werden. Durch regelmäßige Meetings und proaktive Kommunikation sorgst du für eine hohe Kundenzufriedenheit und trägst zur erfolgreichen Umsetzung unserer Projekte bei.

Was du mitbringst

- Abgeschlossene elektrotechnische Grundausbildung als Elektroinstallateur, Solateur oder eine vergleichbare Qualifikation
- Praktische Erfahrung im Bereich Photovoltaik, EV Charging, Energiespeicherung und Energiemanagement Systeme
- Nachweisbare Erfahrung in der Verkaufsunterstützung und der Technikberatung
- Starke Kommunikationsfähigkeiten und die Fähigkeit, komplexe technische Inhalte verständlich zu vermitteln
- Erfahrung in der Durchführung von Schulungen und der Betreuung von Key Accounts
- Hohe Kundenorientierung und die Fähigkeit, technische Herausforderungen proaktiv zu lösen
- Bereitschaft zu gelegentlichen Reisen für Vor-Ort-Besuche bei Kunden

Was wir dir bieten

- Eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Position in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Die Möglichkeit, in einem innovativen Unternehmen zur Gestaltung der grünen Energiewende beizutragen
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Chancen zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung

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.andermatt@nrg-solutions.ch