

# Senior Sales Engineer (m/f)

Du möchtest Deine umfangreiche Erfahrung im Bereich Vertrieb in einer anspruchsvollen Branche unter Beweis stellen und damit einen Beitrag zur Bewältigung der Energiewende in Europa leisten? Bei Secure Switzerland kannst Du genau das tun. Zur Verstärkung unseres bestehenden Vertriebsteams im Raum DACH suchen wir eine erfahrene, technisch versierte Vertriebspersönlichkeit, welche unser bestehendes, internationales Team verstärkt.

## Dein Profil

### Du bringst mit:

- 5+ Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb
- 3+ Jahre in der Energie-Branche (B2B)
- BSc in Bereich Elektrotechnik oder höhere technische Ausbildung (z.B. als Netz-Elektriker) mit Weiterbildung
- Reisebereitschaft: 2 bis 3 Tage / Woche im Raum DACH
- Sprachkenntnisse: Muttersprache Schweizerdeutsch, verhandlungssicher in Wort und Schrift in Englisch
- Ausdrucksstark in Wort und Schrift
- Gepflegtes und überzeugendes Auftreten
- Selbständige, genaue und zuverlässige Arbeitsweise
- Sicher im Umgang mit Word und Excel
- Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen
- Führerschein Kat. B
- Du fühlst Dich in einem kompetitiven und fordernden Umfeld wohl.

### Im Idealfall ausserdem:

- Erfahrungen im Projekt-Management
- Grundkenntnisse im programmieren
- Elektronik- und IT-Kenntnisse
- Französisch- und / oder Italienisch-Kenntnisse auf Niveau C1 oder höher
- Leistungsausweis bei der Einführung von neuen Produkten und Dienstleistungen im Europäischen Markt
- Persönliches Netzwerk zu Entscheidern und Netzplanern bei Strom-Netzbetreibern

## Deine Verantwortlichkeiten:

- Aktive Ansprache und Akquisition von Neukunden
- Vorbereitung und Durchführung von Produktpräsentationen beim Kunden vor Ort sowie online inklusive der Aufnahme von Kundenanforderungen
- Definition von Kundenprojekten inklusive der Kalkulation in Zusammenarbeit mit der Technik
- Marktanalysen im Raum DACH in Zusammenarbeit mit dem Produktmanager
- Entwickeln von Lösungen (Hard- und Software) basierend auf aktuellen und kommenden Marktregulierungen in Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement
- Bearbeitung von Ausschreibungen
- Unterstützung nationaler und internationaler Initiativen in Abstimmung mit dem Verkaufsleiter
- Teilnahme an Branchenveranstaltungen wie Ausstellungen, Road-Shows, etc.
- Sicherstellung einer genauen und zeitnahen Geschäftsberichtserstattung (CRM, Balanced Score Cards, weiteres)

## Was wir anbieten:

- Was wir anbieten:
- Kreatives Umfeld
- Möglichkeit die Firma und den Vertrieb weiter zu entwickeln
- Junges motiviertes und ambitioniertes Team
- Selbstständiges Arbeiten in einem internationalen Umfeld

## Über uns:

Secure Switzerland AG wurde unter dem Namen Adaptricity AG als Spin-off des Power Systems Laboratory der ETH Zürich gegründet. Seit November 2021 ist sie Teil des Smart Meter Herstellers Secure Meters Ltd. Wir sind spezialisiert auf Smart Grid Berechnungen, Simulationen und Datenanalysen. Unser junges Team entwickelt innovative Softwareprodukte, die es Netzbetreibern ermöglichen, anspruchsvolle Analysen und Berechnungen effizient und einfach für ihre tägliche Arbeit zu nutzen. Unser Ziel ist es, einen wesentlichen einen wesentlichen Beitrag zur Energiewende auf der Basis erneuerbarer Energien und Energie und Elektromobilität zu leisten.

## Kontakt:

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung auf [jobsadt@securemeters.com](mailto:jobsadt@securemeters.com)