

Account Manager TSO-DSO (m/f)

Du möchtest Deine Fähigkeiten im Bereich Vertrieb unter Beweis stellen, damit Du einen Beitrag zur Bewältigung der Energiewende in Deutschland und Österreich leisten? Bei Secure Switzerland kannst Du genau das tun. Zur Verstärkung unseres bestehenden Vertriebsteams im Raum DACH mit Fokus Deutschland suchen wir eine technisch versierte Vertriebspersönlichkeit, welche unser bestehendes, internationales Team unterstützt.

Dein Profil

Du bringst mit:

- Abgeschlossenes Studium in Ingenieurwesen, Energietechnik, Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbare Qualifikation
- Fundierte Kenntnisse in den Bereichen Übertragungs- und Verteilnetzbetreiber (TSO/DSO)
- 2+ Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise in der Energiewirtschaft
- Reisebereitschaft: 2 bis 4 Tage / Woche in Deutschland und Österreich
- Sprachkenntnisse: Deutsch als Muttersprache, Englisch verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Ausdrucksstark in Wort und Schrift
- Strukturiert, zuverlässig und selbständiges Arbeiten gewohnt
- Sicher im Umgang mit MS Office sowie CRM-Systemen (Sales-Force & Pipedrive)
- Führerschein Kat. B

Im Idealfall ausserdem:

- Analytische Fähigkeiten zur Bewertung von Markttrends und Kundenanforderungen
- Interesse an nachhaltigen Energielösungen und Innovationen in der Branche
- Erfahrungen im Bereich Stromnetzplanung oder Strom-Branche allgemein

Deine Verantwortlichkeiten:

- Aktive Ansprache und Akquisition von Neukunden
- Vorbereitung und Durchführung von Produktpräsentationen beim Kunden vor Ort sowie online
- Aufnahme von Kundenanforderungen
- Definition von Kundenprojekten inklusive der Kalkulation in Zusammenarbeit mit der Technik
- Marktanalysen im Raum DACH in Zusammenarbeit mit dem Produktmanager
- Unterstützung nationaler und internationaler Initiativen in Abstimmung mit dem Vertriebsleiter
- Teilnahme an Branchenveranstaltungen wie Ausstellungen, Roadshows etc.
- Sicherstellung einer genauen und zeitnahen Geschäftsberichtserstattung basierend auf dem CRM

Was wir anbieten:

- Kreatives und positives Arbeitsumfeld
- Die Chance, die Firma und den Vertrieb weiterzuentwickeln
- Motiviertes und ambitioniertes Team
- Selbstständiges Arbeiten in einem internationalen Umfeld
- Arbeitsort Zürich oder Home-Office in Deutschland

Über uns:

Secure Switzerland AG wurde unter dem Namen Adaptricity AG als Spin-off des Powersystems 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 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 Beitrag zur Energiewende auf der Basis erneuerbarer Energien und Energie und Elektromobilität zu leisten.

Kontakt:

Wir freuen uns auf Deine vollständige Bewerbung auf jobsadt@securemeters.com