

A photograph showing a blue EV charging station with multiple charging cables hanging from it. In the foreground, the rear of a white electric car is visible, with a charging cable plugged into its port.

EVTEC entwickelt und produziert Schnellladestationen für elektrische Transportmittel. Mit modularen, zukunftsorientierten Lade-, Software- und Energiemanagement-Lösungen fördern wir das Wachstum der Elektromobilität.

Nach einer erfolgreichen Übergangsphase im Sales-Bereich suchen wir nun eine Persönlichkeit, die die langfristige Weiterentwicklung des Verkaufs verantwortet und mit uns die nächsten Schritte in der E-Mobilität gestaltet:

Verkaufsleiter (m/w/d)

Arbeitspensum: 100%

Ihre Aufgaben

- Aufbauen, Mitgestalten und Weiterentwickeln der Verkaufsprozesse
- Direkte Umsatzverantwortung sowie Führen und Fördern des Teams
- Strategische Verkaufsplanung und Positionieren unserer Produkte am Markt
- Aus- und Aufbauen des Vertriebsnetzes in der Schweiz; Erschliessen neuer Marktpotenziale
- Aktives Akquirieren von Neukunden sowie Betreuen und Entwickeln bestehender Kundenbeziehungen
- Fachkundige, technische und kommerzielle Kundenberatung
- Umsetzen eines effizienten Kundenmanagements inkl. Angebotsprozess
- Organisieren und Koordinieren der Abwicklung von Kundenaufträgen
- Durchführen von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation von Wachstumschancen
- Repräsentieren des Unternehmens an Messen, Events und bei Partnern
- Verantwortung für die Erstellung und Weiterentwicklung von Vertriebs- und Marketingunterlagen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium (FH/Uni) in Elektrotechnik oder Betriebswirtschaft, idealerweise mit Weiterbildung in Vertrieb, Marketing und Projektmanagement
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Direktvertrieb oder im Business Development von komplexen technischen Lösungen – idealerweise in den Bereichen Elektromobilität, Ladeinfrastruktur, Energieverteilung
- Erfahrung im Aufbau, der Führung und der Weiterentwicklung von Teams
- Ausgeprägtes technisches Verständnis sowie eine pragmatische und lösungsorientierte Hands-on-Mentalität mit einer ausgeprägten Kommunikationsfähigkeit
- Innovationsfreude und hohe Zielorientierung
- Belastbare, flexible Persönlichkeit mit professionellem Auftreten und einer ausgeprägten Umsatz- und Gewinnorientierung
- Idealerweise Erfahrung mit Lizenzmodellen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, Französisch- und Italienischkenntnisse von Vorteil

Wir bieten Ihnen

- Teil eines jungen Teams zu sein, das den wachsenden Markt der Elektromobilität mitgestaltet
- Offene Unternehmenskultur mit viel Raum für neue Ideen
- Flexible Arbeitszeiten und mindestens 25 Ferientage pro Jahr
- Attraktive Sozial- und Versicherungsleistungen und weitere spannende Benefits
- Diverse Teamanlässe

Sie haben Spass an nachhaltigem Wachstum und sind motiviert, die Zukunft mit uns zu gestalten?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, Diplome) per E-Mail an jobs@evtec.ch.