



Berater, Strategie & Wegbegleiter. Bei der EVTEC AG verkaufen wir keine Produkte von der Stange, sondern technologische Spitzenleistungen. In dieser Rolle bist du das Gesicht zu unseren B2B-Kunden. Du verkaufst nicht nur Hardware, sondern begleitest komplexe Projekte von der ersten Vision über die technische Auslegung bis zur erfolgreichen Inbetriebnahme. Du bist die Vertrauensperson, die sicherstellt, dass die Lösung im Feld perfekt funktioniert.

Technical Sales Manager (m/w/d) (80–100%)

Deine Aufgaben

- Technische Beratung: Du verstehst die Anforderungen unserer B2B-Kunden (EVUs, Flottenbetreiber, CPOs) und entwickelst massgeschneiderte Ladekonzepte.
- Solution Design: Du erarbeitest technische Offerten und klärst Machbarkeiten (Leistungsmanagement, Netzanschluss, Backend-Anbindung) in enger Abstimmung mit unserem Engineering.
- Prozessbegleitung: Du bist der "Rote Faden" im Projekt. Nach dem Sales-Abschluss koordinierst du die Schnittstellen bis zur finalen Inbetriebnahme vor Ort.
- Marktentwicklung: Du identifizierst Trends im Markt und bringst Kundenfeedback direkt in unsere Produktentwicklung ein.

Dein Profil

- Fundament: Du verfügst über eine technische Grundausbildung (z.B. Elektrotechnik, Automatisierung) und hast dich idealerweise Richtung Verkauf oder Projektmanagement weiterentwickelt.
- Erfahrung: Du kennst dich im B2B-Lösungsvertrieb aus. Erfahrung in der E-Mobility, Photovoltaik oder Energietechnik ist ein massiver Pluspunkt.
- Mindset: Du liebst es, komplexe Probleme zu lösen. Du bist ein geschätzter technischer Sparringspartner für unsere Kunden.
- Sprachen: Verhandlungssicheres Deutsch und gute Englischkenntnisse; Französisch und /oder Italienisch ist ein grosses Plus für unsere regionalen Projekte.

Warum zu Evtec?

- Technologie-Führer: Du vertrittst Produkte, die technologisch am Limit des Machbaren operieren (V2G, High-Power-Charging).
- End-to-End Verantwortung: Du siehst das Resultat deiner Arbeit – von der Skizze bis zur stromliefernden Station.
- Kultur: Kurze Entscheidungswege, viel Eigenverantwortung und ein Team, das die Energiewende wirklich vorantreiben will.
- Flexible Arbeitszeiten und mindestens 25 Ferientage pro Jahr
- Weitere Benefits wie Ereignis-, Jubiläumsgeschenke & Teamanlässe

Wir freuen uns auf deine vollständige Bewerbung an jobs@evtec.ch.