

WIR SUCHEN

Sales & Business Developpement Manager – Mobile Power (m/w/d)

• Wolfhausen, ZH | 100% | Unbefristet

Ihre Aufgaben

In dieser Schlüsselrolle bauen Sie unseren neuen Geschäftsbereich Mobile Power von Grund auf mit auf – wie ein internes Start-up mit voller unternehmerischer Verantwortung:

- Aufbau und Umsetzung der Vertriebs- und Markteintrittsstrategie für den neuen Geschäftsbereich
- Aktiver Verkauf von mobilen Energie- und Stromversorgungslösungen
- Akquisition von Grosskunden, strategischen Partnern und Wiederverkäufern
- Erstellung von Schulungsunterlagen und Durchführung von Produktschulungen
- Repräsentation des Unternehmens an Messen, Events & Kundenterminen
- Enge Koordination mit Geschäftsleitung, Technik, Einkauf und Marketing
- Mitgestaltung zukünftiger Teamstrukturen im wachsenden Bereich

Ihr Profil

Sie sind weder rein Techniker noch reiner Verkäufer – sondern ein unternehmerischer Macher-Typ:

- Erfahrung in Sales, Business Development oder Key Account Management
- Technisches Grundverständnis im Bereich Elektro & Energie
- Hohe Eigenmotivation, Hands-on-Mentalität & Abschlussstärke
- Interesse an mobilen Energiesystemen, Batterien, Wechselrichtern & Stromlösungen
- Sehr gutes Deutsch & Englisch, Französisch als Plus
- Reisebereitschaft (Schweiz & punktuell Europa)

Wir bieten

- Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs mit echter unternehmerischer Freiheit
- Direkte Zusammenarbeit mit den Inhabern & neuer Generation
- Kurze Entscheidungswege, hoher Gestaltungsspielraum
- Dynamisches KMU-Umfeld mit echter Wachstumsperspektive
- Langfristige Karriereperspektive

Bewerbungsprozess

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an britt.beyer@sterki.ch