



Unser Klient ist europaweit einer der führenden Energiedienstleister für die produzierende Industrie (mit 50 Standorten in neun Ländern). In der gesamten Schweiz unterstützt er seine Kunden mit smarten, effizienten und grünen Energielösungen auf ihrem Weg in die Klimaneutralität.

Für dieses nachhaltig agierende Unternehmen im **Raum Basel** suchen wir Sie als:

Sales Manager (m/w/d) / Industrial Energy Solutions

Ihre Aufgaben

- › Strategische und operative Führung des Bereiches Industriekunden
- › Entwicklung und Umsetzung einer erfolgreichen Vertriebsstrategie, Identifikation und Entwicklung von strategischen Partnerschaften zur Projektumsetzung
- › Kundenentwicklung und Realisierung von bestehenden Kundenpotenzialen sowie Vertragsverhandlungen unter Beachtung der Kundenbedürfnisse und der Projektprofitabilität
- › Erreichen gemäß der Strategie und dem Kundenportfoliopotenzial gesetzten KPIs
- › Planen, Überwachen und Aktualisieren von Projektbudgets und Business Cases
- › Enge Zusammenarbeit mit internen Kompetenzstellen sowie die Vorbereitung und das Management der internen Bewilligungsstufen für Projekte und Investitionen

Ihr Profil

- › Erfolgreich abgeschlossenes, technisches Studium mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- › Mehrjährige Erfahrung in der Betreuung und Entwicklung von Großkunden sowie im Vertrieb und in der technischen Beratung komplexer Energielösungen
- › Erfahrene Führungskraft mit Personalentwicklungs-Kompetenz
- › Tiefes Verständnis des Zielmarktes und der Mentalität Schweiz und breites Netzwerk im Industrie-Sektor
- › Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Klient bietet

- › Die gestalterische Mitwirkung und Verantwortung für den weiteren Ausbau des Industriesektors
- › Die Chance, in einem sehr agilen Umfeld den Bereich Industrie maßgeblich voranzubringen
- › Flache Hierarchien mit respektvoller, offener Kommunikation und flexiblen Arbeitszeiten
- › Corporate Benefits und eine betriebliche Altersvorsorge sowie eine attraktive Vergütung

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **22122**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen unsere Beraterin zur Verfügung:

Frau Cordula Waelert
+49 (0) 6022 70 90 200

Theo Klein + Partner Personalberatung

Industriering 7
D-63868 Großwallstadt
Telefon +49 6022 70 90 200
www.tklein-partner.de

Seit 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.