



Wir sind die mit den Schaltern. Aber auch so viel mehr. Als zukunftsorientiertes Familienunternehmen ist uns Innovation genauso wichtig wie Menschlichkeit. Wir hören zu, denken voraus und übernehmen Verantwortung, um für unsere Kunden/-innen die beste Lösung zu finden.

Sarah denkt gerne über den Tellerrand hinaus, um mit innovativen Strategien neue Märkte zu erschließen. Und was treibt dich an?

Baue mit uns die Schweiz-Niederlassung auf: Technischer Vertrieb für Smart Building, KNX & Türkommunikation – Beratung, Planung, Inbetriebnahme & Schulungen. Wir suchen dich als

Jetzt Bewerben

Sales Engineer (m/w/x) Gebäudeautomation (KNX) – Smart Building & Türkommunikation | Schweiz

Das machst du bei uns.

- Du berätst Kund*innen zu Smart-Building- und Türkommunikationslösungen und bist technische Ansprechperson im Projekt
- Du begleitest Elektroplanung & Spezifikationen und unterstützt bei Inbetriebnahme/ Programmierung in der Gebäudeautomation (KNX)
- Du führst Schulungen, Support und Fehleranalysen durch – professionell, lösungsorientiert und nah am Kunden

Das bringst du mit.

- Du hast eine Ausbildung in Elektrotechnik (idealerweise mit Weiterbildung in Gebäudeinformatik)
- Du bringst Erfahrung in Gebäudeautomation (KNX) und Visualisierungen mit und denkst dich schnell in technische Systeme ein
- Du löst technische Fragestellungen pragmatisch, arbeitest hands-on, flexibel und behältst auch im Projektalltag den Überblick
- Du hast Freude an Beratung, Innovationen und Kundennähe – und bist gern regelmäßig

- Du baust langfristige Kundenbeziehungen auf (FachplanerInnen, ArchitektInnen, SystemintegratorInnen) und unterstützt bei der Projektakquisition
- Du bringst dich bei Messen/Events sowie in Produktentwicklungen & Marktstrategien ein und hilfst, die Marke in der Schweiz weiter zu etablieren

unterwegs

- Du hast hohe Reisebereitschaft; Kenntnisse einer zweiten Landessprache sind ein Plus

Gira und du.

- Modernes Arbeitsumfeld in einem familiengeführten Unternehmen, das Innovation und Menschlichkeit verbindet
- Spannende Smart-Home-Projekte in der Schweiz und die Chance, beim Aufbau der Schweizer Niederlassung mitzuwirken
- Individuelle Weiterentwicklung mit maßgeschneiderten Schulungsprogrammen (fachlich & persönlich)
- Dienstwagen
- Viel Gestaltungsspielraum in einem Sales-Team, das zuhört, vorausdenkt und Verantwortung übernimmt

Werde Teil unseres Teams und bewirb dich.

Kontakt

Kim Caroline Brandenburg

Jetzt Bewerben