

TNC Consulting AG sucht für die Markteinführung der Energiemanagement-Entwicklung TNCALL den Marketing- und Verkaufsverantwortlichen

Wir beraten, planen und konzipieren rund um das Thema Solarstrom.
Wir sind Fachleute, wenn es um die Energieeffizienz von Gebäuden geht.
Und wir setzen uns für eine zukunftstaugliche Energiepolitik ein.

TNC Consulting AG ist seit 35 Jahren ein unabhängiges Ingenieurbüro in den Bereichen erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Mit unserer Energiemanagement-Entwicklung TNCALL setzen wir neue Massstäbe. Für die Markteinführung suchen wir den Marketing- und Verkaufsverantwortlichen.

Ihre Aufgaben

- Entwickeln, Planen und Umsetzen der Marketingstrategie
- Erstellen der Produkt- und Verkaufsunterlagen
- Präsentation unseres Produktes bei Kunden, auf Messen und Veranstaltungen
- Akquise und Verkauf
- Marktanalysen
- Sparringpartner mit unserem Entwicklungsteam

Ihr Anforderungsprofil

- Kaufm. od. Techn. Grundbildung mit Weiterbildung in Marketing/Verkauf, BWL, Wirtschaftsingenieur oder Vergleichbares
- Berufliche Erfahrung und Interesse im Bereich Energietechnik und Gebäudeautomatisierung
- Mehrjährige praktische Erfahrung im Bereich Marketing und Verkauf
- Selbständiges Arbeiten in einem interdisziplinären Team

Das bieten wir

- Pioniergeist und Visionen
- Zukunftsweisende Technologien, basierend auf langjähriger Erfahrung
- Sie sind ein wichtiger Teil unseres kleinen innovativen Teams
- Gute Anstellungskonditionen
- Attraktiver Arbeitsplatz im ehemaligen Kaffee-Hag-Areal beim Bahnhof Feldmeilen am Zürichsee, mit guter Anbindung an das S-Bahn-Netz
- Arbeitsbeginn sofort oder nach Vereinbarung
- Arbeitspensum 60 - 80 % oder nach individueller Vereinbarung

Fachliche Fragen beantwortet Ihnen gerne Ralph Lingel (lingel@tnc.ch, Tel. 044 991 55 77).
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Bitte per E-Mail an Nadine Kunz, HR TNC Consulting AG, kunz@tnc.ch.