



Technischer Verkäufer / Projektleiter Kälte- & Klimatechnik 100%

Kältetechnik ist Ihr Fachgebiet – Kunden, Lösungen und Projekte sind Ihre Stärke.

Unsere Mandantin ist ein etabliertes Schweizer Unternehmen in der gewerblichen und industriellen Kältetechnik in der **Region Bern**. Das Unternehmen plant, baut und realisiert kundenspezifische Kälteanlagen – von klassischen Klima- und Gewerbekälteanlagen bis hin zu anspruchsvollen Industrie- und Tieftemperaturanwendungen.

Mit einem überschaubaren, eingespielten Team verbindet das Unternehmen persönliche Zusammenarbeit, kurze Entscheidungswege und hohe technische Kompetenz. Realisiert werden vielseitige Projekte in der ganzen Schweiz sowie, im Bereich von Spezialanlagen, auch internationale Anwendungen.

Zur Verstärkung des Teams suchen wir **per sofort oder nach Vereinbarung** eine Persönlichkeit, die Technik versteht, Kunden gewinnen und Projekte erfolgreich begleiten kann.

Ihre Aufgabe

In dieser Funktion verbinden Sie technischen Verkauf, Kundenberatung und Projektverantwortung. Sie akquirieren neue Kunden, betreuen bestehende Kundenbeziehungen und erkennen, wo moderne Kälte- und Klimatechnik echten Mehrwert schafft.

Sie beraten Kunden aus Gewerbe, Industrie und weiteren anspruchsvollen Bereichen, analysieren deren Bedürfnisse und entwickeln gemeinsam mit Technik, Planung und Projektleitung passende Lösungen. Dabei erstellen Sie Angebote, führen Preis- und Vertragsverhandlungen und begleiten den Verkaufsprozess bis zum Abschluss.

Nach Auftragserteilung bleiben Sie nahe am Projekt: Sie koordinieren die Übergabe, unterstützen einen reibungslosen Ablauf und übernehmen je nach Projekt auch Verantwortung in der Projektleitung. Ihr Einsatzgebiet umfasst die ganze Schweiz; bei Produktions- und Spezialanlagen können auch internationale Projekte dazukommen.

Kurz gesagt: Sie sind nicht einfach Verkäufer. Sie sind technischer Sparringpartner, Lösungsentwickler und Projektbegleiter.

Was Sie mitbringen

Sie kommen idealerweise aus der Kälte-, Klima- oder HLKK-Branche und verfügen über eine technische Grundausbildung, zum Beispiel als Kältemonteur EFZ, Gebäudetechnikplaner, Techniker HF, Ingenieur FH oder über eine vergleichbare Ausbildung.

Wichtig ist, dass Sie technische Zusammenhänge verstehen, Freude am Kundenkontakt haben und gerne Verantwortung übernehmen. Verkaufserfahrung ist von Vorteil – entscheidend sind aber Persönlichkeit, Verbindlichkeit, Eigeninitiative und der Wille, Kunden professionell zu gewinnen und langfristig zu betreuen.

Sie passen besonders gut zu dieser Aufgabe, wenn Sie Kälte- und Klimatechnik praktisch verstehen, gerne mit Kunden im Austausch stehen und technische Lösungen überzeugend erklären können. Sie arbeiten selbstständig, strukturiert und unternehmerisch, führen Verhandlungen mit Freude am Abschluss und begleiten Projekte gerne vom ersten Kontakt bis zur erfolgreichen Umsetzung. Ein gültiger Führerausweis Kategorie B rundet Ihr Profil ab.

Zusatzkenntnisse in Elektro, Steuerung, Regeltechnik, Automation, MS Office oder ERP-Systemen sind willkommen. Falls Sie hier noch nicht überall sattelfest sind, werden Sie gezielt in Ihrer Weiterentwicklung unterstützt.

Was Ihnen geboten wird

Sie übernehmen eine vielseitige Schlüsselrolle an der Schnittstelle von Verkauf, Technik und Projektleitung – mit viel Eigenverantwortung, kurzen Entscheidungswegen und direktem Einfluss auf die Marktbearbeitung. Moderne Arbeitsmittel, ein Firmenfahrzeug auch zur Privatnutzung, mindestens 25 Ferientage, Weiterbildungsmöglichkeiten, ein leistungsgerechtes Salär sowie ein flexibles Arbeits- und Vergütungsmodell runden das attraktive Gesamtpaket ab.

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto, die Sie uns unter Angabe der **Referenznummer 26-2206** per E-Mail an bewerbung@propers.ch zustellen. Für weitere Auskünfte steht Ihnen der zuständige Berater, Herr Beat Hebeisen, unter der Nummer **034 420 01 29** gerne zur Verfügung.