

Über die Amphiro AG

Amphiro ist ein junges, erfolgreiches Cleantech-Unternehmen im Bereich Metering und Customer Engagement mit Sitz in Zürich. Unsere Technologie ermöglicht die Einbindung von Wasser-Armaturen in Smart-Home-Systeme und erschliesst so den nach Raumwärme grössten Posten im Energiebudget von Haushalten für Komfort-, Sicherheits- und Effizienz Anwendungen. Mit unseren energieautarken Lösungen bringen wir konventionelle Armaturen in das Internet der Dinge und schaffen die Voraussetzung für eine Vielzahl von datenbasierten Services für Armaturenhersteller, Energieversorger und Konsumenten. Die Amphiro AG ist angetreten, den Umgang mit Trinkwasser und Wärmeenergie zu revolutionieren – helfen Sie mit!

Sales / Key Account Manager

Was wir bieten

- Abwechslungsreiche, vielfältige Aufgaben und eine sinnstiftende Tätigkeit mit wirtschaftlich und ökologisch nützlichen Produkten
- Ein junges, ambitioniertes und dynamisches Team in einem interessanten Startup-Umfeld
- Gute Chancen zur beruflichen Weiterentwicklung in einem wachsenden, jungen Unternehmen
- Ein hohes Mass an Eigenverantwortung sowie kurze Entscheidungswege
- Ein gutes Salär mit leistungsabhängiger Vergütung
- Flexible Arbeitszeiten
- Als ETH-Spinoff eine enge Kooperation mit führenden Universitäten (ETH Zürich, Universität Bamberg) sowie eine Einbindung in internationale F&E-Projekte
- Bei besonderer Eignung die Unterstützung bei einer externen Promotion

Ihr Verantwortungsbereich

- Sie bauen den Vertrieb unseres Unternehmens mit auf (Erschliessung von Distributionskanälen, Kundenakquise, Ausbau und Pflege des Partnernetzwerks)
- Sie akquirieren selbstständig Neukunden und betreuen Schlüsselkunden
- Sie fungieren als kompetenter Ansprechpartner für Interessenten
- Sie kalkulieren Angebote, passen bestehende Lösungen an den Kunden an und führen Vertragsverhandlungen
- Sie unterstützen unsere Marketingaktivitäten und gestalten diese mit
- Sie erstellen Marktanalysen und entwickeln die Vermarktungsstrategie mit

Ihr Profil

- Sie haben ein Hochschulstudium in einem technik-nahen Studienfach absolviert und verfügen über erste Berufserfahrung im Vertrieb
- Sie besitzen ein breites technisches Fachwissen und arbeiten sich schnell in neue Fachbereiche ein
- Sie überzeugen durch eine positive Ausstrahlung in Verbindung mit einem freundlichen, sicheren Auftreten, Eigenverantwortlichkeit, hoher Kundenorientierung sowie unternehmerischem Denken
- Sie sind mobil und haben Lust, mit einem wachsenden Cleantech-Unternehmen neue Wege zu gehen
- Sie haben Interesse an Marketing-Themen und verfügen über gute Englischkenntnisse sowie einen sicheren Umgang mit der deutschen Sprache (z.B. zur Erstellung von Broschüren, Mailings, etc.)
- Sie besitzen starke analytische Fähigkeiten, Kreativität und Street Smartness
- Sie verfügen über eine hohe Belastbarkeit und sind bereit, Projektleitungsfunktionen zu übernehmen
- Erste Berufserfahrungen oder eigene Projekte sind von Vorteil, grosse Eigeninitiative und Teamfähigkeit ein Muss
- Sie verfügen über gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch (verhandlungssicher)

Kontakt

Wir freuen uns auf Ihre elektronische
Bewerbung an Sarah Appeldorn,
appeldorn@amphiro.com