

HORTUS in Basel, klimatisiert mit Riotherm.

Sales Manager Riotherm (a)

Du willst Gebäude zukunftsfähig machen statt nur Produkte verkaufen? Im Vertrieb der Erich Keller AG bekommst du genau diesen Spielplatz: Mit unseren Riotherm-Klimasystemen kühlst und heizt du ganze Bürogebäude, Schulhäuser und öffentliche Bauten nachhaltig und kosteneffizient – und machst uns bei Architekten und Immobilieninvestoren zur ersten Wahl.

Dabei erkennst du frühzeitig relevante Bauprojekte, bringst unsere Lösungen in die Planung und begleitest sie bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss und darüber hinaus.

Was dich bei Erich Keller erwartet

Abwechslung ist bei uns Alltag: Unsere vier Geschäftsbereiche bringen unterschiedliche Anforderungen, Kunden und Projektarten mit sich. Dazu kommen Projekte, die fordern – und auf die man am Schluss wirklich stolz sein kann. Kurze Wege, schnelle Entscheidungen und eine einmalige Firmenkultur mit langjährigen, zufriedenen Mitarbeitenden machen den Unterschied.

Deine Mission

Du bringst Riotherm früh in relevante Bauprojekte, entwickelst mit Kunden und Planern überzeugende Lösungen und führst sie bis zum Abschluss in den Markt.

Deine Aufgaben

- Technische Beratung zu unserer Riotherm-Systemlösung (Heizen und Kühlen, sehr energieeffizient, LessTech) und Erarbeitung von Lösungskonzepten gemeinsam mit internen Spezialisten aus Entwicklung, AVOR und Marketing.
- Erstellung und Präsentation von Angeboten, Führen von Vertragsverhandlungen und Begleitung bis zum Abschluss – in enger Abstimmung mit Projektleitung und Technik.
- Pflege und Ausbau bestehender Beziehungen durch regelmässige Kundenbesuche, Reviews zu abgeschlossenen Projekten und frühzeitige Einbindung bei Folgeprojekten.
- Aktive Marktbearbeitung bei Architekten, General- und Fachplanern HLK sowie Immobilieninvestoren in der Deutschschweiz – mit Fokus auf Büro-, Verwaltungs- und Bildungsbauten sowie öffentliche Projekte, von Vorstudie über Ausschreibung bis Realisierung, inklusive Pipeline-Management und Forecast.
- Repräsentation von Erich Keller an Fachveranstaltungen, Architekten-Events, Verbandsanlässen und Messen.

Dein Profil

- Grundausbildung als Schreiner, Hochbauzeichner oder Gebäudetechnik-Planer mit Weiterbildung (Abschluss HF/BSc) oder Studium als Architekt oder HLK-Ingenieur
- Idealerweise Weiterbildung im Verkauf
- Hohe Affinität für moderne Gebäudekonzepte, Energieeffizienz und nachhaltige Klimasysteme
- Ein bestehendes Netzwerk in der Schweizer Architektur-, Planungs- oder Immobilienwelt ist ein grosses Plus.
- Du arbeitest strukturiert, übernimmst Verantwortung für deinen Markt, hast Freude an Reise-tätigkeit in der Deutschschweiz und Europa und kannst mit klaren Wachstumszielen umgehen.
- Du kommunizierst sicher auf Deutsch; Englisch und/oder Französisch sind von Vorteil.

Deine Benefits

- Attraktives Grundsalar plus Erfolgsbeteiligung
- Weiterbildung & Entwicklung: geförderte Weiterbildungen und interne Entwicklungspfade
- Dienstalterbonus: Treue wird belohnt
- Gleitende Arbeitszeiten: für mehr Spielraum im Alltag
- Ferien: mindestens 25 Tage, Überzeit nach Wahl kompensieren oder auszahlen lassen

Klingt nach deinem nächsten Schritt?

Bewirb dich direkt [hier](#).