



## Projekttechniker mit Vertriebsaffinität für Elektrotechnik Projekte (m/w)

Key-Accounting, Projekttechniker, Projektvertrieb, Sales,

### Deine Aufgaben

- Aktive Neukundenakquise im gewerblichen Bereich durch Kaltakquise, Netzwerkaufbau, Messen und Branchenevents – mit Fokus auf langfristige Partnerschaften
- Beratung von Kunden zu individuellen Elektroinstallationslösungen, inklusive detaillierter Bedarfsanalyse und Präsentation von maßgeschneiderten Konzepten
- Sichere Kalkulation von Projekten: Erstellung präziser Angebote, Kostenvoranschläge und Wirtschaftlichkeitsberechnungen unter Berücksichtigung von Material, Arbeit und Normen
- Abschlussstärke einsetzen: Führen von Verhandlungen, Überwinden von Einwänden und erfolgreicher Vertragsabschluss mit hohen Closing-Rates
- Pflege und Erweiterung bestehender Kundenbeziehungen durch Upselling und Cross-Selling
- Koordination mit internen Teams (Planung & Projektleitung) für nahtlose Projektabwicklung
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Identifikation von Trends in der Elektrotechnik (z. B. Energieeffizienz, Smart Building, E-Mobilität)
- Erreichung ambitionierter Umsatz- und Akquiseziele
- Intensive Mitwirkung in Abrechnungsphasen, gemeinsam mit den Projektleitern und Kunden; DB-Optimierung, Unterstützung im Nachtragsmanagement

### Dein Profil

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium in Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder Betriebswirtschaft (z. B. Elektrotechniker/in, Meister/in oder HTL-Abschluss)
- Fundierte Kenntnisse in Elektrotechnik-Normen und Projektkalkulation
- Erfolgreicher Track Record in der Akquise gewerblicher Kunden und hoher Abschlussquoten

### Deine Skills

- Hervorragende Abschlussstärke und Verhandlungsgeschick – Du schließt Deals ab, wo andere aufgeben
- Starke Akquise-Mentalität: Proaktiv, ausdauernd und kreativ in der Kundengewinnung

- Präzise und sichere Kalkulationsfähigkeiten für komplexe Projekte, inklusive Risikobewertung und Margensicherung
- Technisches Verständnis, um Elektroinstallationslösungen überzeugend zu vermitteln
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten für Entscheidungsträger
- Analytisches Denken und Problemlösungskompetenz in dynamischen Projektumfeldern

### Deine Erfahrung & Qualifikationen

- Hunter-Mentalität: Hohe Eigenmotivation, Zielorientierung, Durchhaltevermögen und Closing-Stärke
- Zuverlässig, authentisch und mit starkem regionalem Netzwerk (Vorteil: Oberösterreich-Kenntnisse)
- Teamplayer mit selbstständiger Arbeitsweise
- Belastbar, flexibel und bereit für unregelmäßige Zeiten im Außendienst

### Unser Angebot

- Firmenwagen (auch zur Privatnutzung), Smartphone, Laptop und moderne Tools
- Weiterbildungen (z. B. Vertriebsstrainings, Fachschulungen Elektrotechnik, Persönlichkeitsentwicklung)
- Sicherer Arbeitsplatz in einem familiären, wachstumsstarken Unternehmen in Steyr
- Flache Hierarchien und direkter Draht zur Geschäftsführung

### Kontaktiere uns!

- unkompliziert per One-Click-Bewerbung auf [www.mitterhuemer.at/karriere](http://www.mitterhuemer.at/karriere)
- oder per E-Mail an [jobs@mitterhuemer.at](mailto:jobs@mitterhuemer.at)

### Dein Ansprechpartner:

Sven Mitterhuemer  
07252/799 135  
[jobs@mitterhuemer.at](mailto:jobs@mitterhuemer.at)