

GRZ Technologies AG ist ein junges Unternehmen, das auf dem Gebiet der Energietechnik tätig ist. Mit der Unterstützung mehrerer Industriepartner entwickeln wir Wasserstoff-Technologie. Unser Firmensitz ist in Grolley (FR) und gut mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen.

Wir bieten eine spannende Arbeitsumgebung in einem kleinen, dynamischen, innovativen und internationalen Team. Wir pflegen eine Unternehmenskultur, bei der die Entwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hohe Priorität genießt. So können wir gemeinsam Spitzentechnologie entwickeln und die Energieversorgung der Zukunft von Grund auf neu gestalten.

Da sich das Unternehmen in einer starken Wachstumsphase befindet, bestehen viele Entwicklungsmöglichkeiten für motivierte, leistungsfähige und dynamische Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Um unser Team zu vervollständigen, suchen wir eine/n

Ingenieur/In Technischer Verkauf

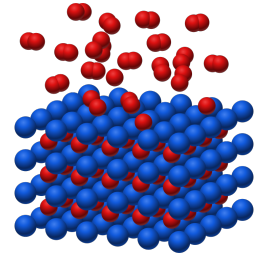
Zu Ihren Aufgaben gehört unter anderem:

- Vorbereitung von detaillierten technischen Offerten für potenzielle Kunden in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung.
- Unterstützung bei der Dokumentation und Nachführung von Kundenbeziehungen, inklusive der Auswertung der Daten.
- Unterstützung bei der Erstellung von technischen Dokumenten und Marketingmaterial sowie beim Ausbau der Prozesse im Unternehmen im Bereich Verkauf und Marketing.
- Selbstständige Durchführung von Kundenprojekten mit Bezug zum Vertrieb, bspw. Machbarkeitsstudien.
- Vorbereitung von Reports und Dokumenten für die Geschäftsleitung.

Um in unserem Unternehmen diese Aufgaben erfolgreich zu übernehmen, bringen Sie folgende Eigenschaften mit sich:

- Sie haben eine abgeschlossen technische Grundausbildung als Ingenieur/In. Eine relevante Weiterbildung, bspw. im Bereich Betriebswirtschaft ist von Vorteil.
- Sie haben mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb und hatten dabei auch direkten Kundenkontakt. Zudem verfügen Sie über hervorragende Kommunikationsfähigkeiten und zeichnen sich durch ein professionelles Auftreten auf.
- Sie verfügen über technisches Fachwissen in relevanten Bereichen wie der Gas- und Stromwirtschaft.
- Sehr gute mündliche und schriftliche Englischkenntnisse sind notwendig, Französischkenntnisse sind von Vorteil.

Bei Interesse senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen in elektronischer Form an die folgende Adresse: hr@grz-technologies.com. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören.



GRZ Technologies Ltd. is a start-up company active in the field of energy technology. Backed by several industrial partners, we develop hydrogen storage and compression systems. Our workplace in Grolley (Switzerland) is easily accessible by public transport and located in an attractive environment.

We offer a pleasant working environment in a small, dynamic, innovative, and international team. We cultivate an entrepreneurial spirit and are oriented towards the development of our collaborators in order to achieve our ambitious goals.

Since the company is in a high-growth phase of its development, many opportunities for professional growth exist. In order to expand our team, we are looking for a

Technical Sales Engineer

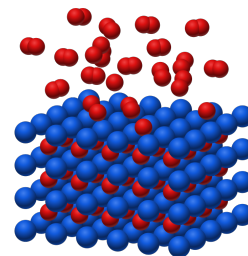
Your primary activities in the company will be:

- Preparing offers with detailed technical information for potential clients together with the management
- Support and carry out the tracking of customer communications and contact information
- Support the preparation of technical and marketing documents and the build-up of structures for the continued growth of the organization
- Independently carrying out sales-related projects for clients such as feasibility studies
- Preparing reports for management

You should have a rounded profile and ideally:

- Have a bachelor's degree in a relevant field such as electrical, mechanical, or software engineering. Further education in a business-related field is a plus.
- Have a minimum of 2 year of experience in the field of sales and marketing with direct customer contact, and strong interpersonal and communication skills.
- Have technical knowledge and a comprehensive understanding of how the company products work. Experience in the utility or gas industry is of relevance.
- You can identify most promising leads and follow up persistently. Furthermore, you qualify with excellent presentation skills and a professional appearance.
- Excellent oral and written English skills. Knowledge of German and/or French is an advantage.

In case of interest, please send your application documents in electronic form to hr@grz-technologies.com. We are looking forward to hearing from you.



GRZ Technologies SA est une jeune entreprise active dans le domaine des technologies de l'hydrogène. Soutenus par plusieurs partenaires industriels, nous développons des systèmes de stockage de l'énergie basés sur l'hydrogène.

Nous offrons un environnement agréable au sein d'une petite équipe internationale, dynamique et innovatrice. Nous cultivons un esprit d'entreprise orienté vers le développement de nos collaborateurs afin d'atteindre les buts fixés. L'entreprise étant en phase de forte croissance, de nombreuses possibilités de développement existent. Notre lieu de travail, à Grolley (FR), est facilement atteignable par les transports publics.

Afin de compléter notre équipe, nous sommes à la recherche d'un(e)

Ingénieur commercial

Vous serez amené à effectuer les tâches suivantes :

- Préparer des offres avec des informations techniques détaillées pour les clients potentiels en collaboration avec la direction
- Soutenir et effectuer le suivi des communications et des coordonnées des clients
- Soutenir la préparation de documents techniques et marketing et la mise en place de structures pour la croissance continue de l'organisation
- Réalisation indépendante de projets commerciaux pour des clients tels que des études de faisabilité
- Préparation des rapports pour la direction

Idéalement, vous disposez des compétences suivantes :

- Vous avez suivi une formation de base dans une domaine pertinent, par exemple comme ingénieur électrique ou industriel. Une formation complémentaire dans un domaine lié aux affaires est un avantage.
- Vous avez au minimum 2 ans d'expérience dans les domaines de la vente et du marketing avec contact direct avec la clientèle, et de solides compétences interpersonnelles et de communication.
- Vous possédez des connaissances techniques et une compréhension globale du fonctionnement des produits de l'entreprise. Une expérience dans l'industrie d'électricité ou du gaz est un avantage.
- Excellentes compétences en anglais oral et écrit. La connaissance de l'allemand et/ou du français est un avantage.

En cas d'intérêt, nous vous prions de nous faire parvenir votre dossier de candidature sous forme électronique à l'adresse suivante : hr@grz-technologies.com.