Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Effretikon (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Verantwortung für ein definiertes Portfolio an Branchen und Messen sowie Erstellung priorisierter Prospektlisten mittels Marktforschung, Salesforce, Netzwerken und verfügbaren Daten
- Generierung von Leads über E-Mail, Telefon, LinkedIn, Networking, Messen, Kongresse und weitere relevante B2B-Kanäle
- Recherche und Qualifizierung von Opportunities basierend auf Kundenbedarf, strategischer Passung, Entscheidungsprozess, Timing und Potenzial
- Organisation von Erstgesprächen, Erfassung von Kundenanforderungen und Entwicklung qualifizierter Opportunities gemeinsam mit internen Spezialisten
- Führung von Angeboten, kommerziellen Gesprächen und Verhandlungen im Rahmen der vereinbarten Kompetenzen sowie strukturiertes Follow-up
- Pflege einer präzisen Salesforce-Pipeline, Erreichung von Neukunden- und Umsatzzielen sowie Bereitstellung verlässlicher Prognosen und Marktrückmeldungen

Was Sie ausmacht:
- Rund drei bis fünf Jahre relevante Erfahrung im B2B-Vertrieb, in der Geschäftsentwicklung oder einer vergleichbaren kommerziellen Funktion
- Nachgewiesene Erfolge in Leadgenerierung, Prospecting, Qualifizierung und Neukundengewinnung
- Erfahrung in der Entwicklung von Opportunities vom Erstkontakt über das Angebot bis zur Verhandlung und zum Abschluss
- Ausgeprägte Kommunikations-, Präsentations- und Beziehungskompetenz im Umgang mit geschäftlichen Entscheidungsträgern
- Kommerzielles Verständnis sowie die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse, projektbasierte Dienstleistungen und praktische Lösungen zu erfassen
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen, Pipeline-Management, Forecasting und Sales-Reporting
- Höhere Ausbildung oder vergleichbare Berufserfahrung, verhandlungssicheres Englisch sowie Reisebereitschaft
- Erfahrung im Messe- oder Eventbau, in Agenturen, Architektur oder einem anderen projektbasierten Geschäft von Vorteil
- Verhandlungssicheres Englisch und gute Deutschkenntnisse, Französisch von Vorteil
- Erfahrung mit Salesforce und IFS, SAP oder einem vergleichbaren ERP-System von Vorteil
- Weiterbildung im Bereich B2B-Vertrieb, Business Development oder Key Account Management von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits