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:
Horgen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Senior Sales Development & Enablement Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Verantwortung für das Performance-Monitoring im Vertrieb: KPIs entlang des gesamten Funnels pro Makler, Team und Region
- Aufbau und Pflege der Dashboards und Reports, mit denen Vertriebsleitung und Teams ihre Performance steuern
- Analyse von Abweichungen, Ursachenfindung und Ableitung gezielter Trainings und Coachings für Einzelne und Teams
- Vorbereitung der Performance Reviews mit der Vertriebsleitung inklusive klarer Handlungsempfehlungen
- Messung des Effekts jedes Programms auf die KPIs, Weiterentwicklung wirksamer und Stopp unwirksamer Massnahmen
- Verantwortung für das Onboarding neuer Makler vom ersten Tag bis zum ersten Mandat und Abschluss
- Aufbau von Lernpfaden nach Erfahrung und Rolle für Einsteiger, erfahrene Makler und Führungskräfte
- Training entlang des gesamten Maklerprozesses: Akquisegespräch, Bewertungs- und Preisgespräch, Mandatsabschluss, Vermarktung, Besichtigung, Verhandlung und Abschluss
- Begleitung von Maklern im Feld mit direktem Feedback und Aufbau von Top-Performern als Coaches
- Verantwortung für die jährliche Zertifizierung und Weiterentwicklung der Qualitätsstandards im Vertrieb
- Einsatz KI-gestützter Rollenspiele und Gesprächssimulationen zur Vorbereitung auf schwierige Gespräche
- Nutzung von Gesprächs- und Aktivitätsdaten zur Erkennung individueller Stärken und Lücken für gezieltes Coaching
- Sicherstellung des regelmässigen und wirksamen Einsatzes der Software und KI-Werkzeuge durch die Makler
- Übersetzung von Kundenfeedback, Markttrends und Best Practices in Playbooks, Gesprächsleitfäden und Lerneinheiten zusammen mit Sales, Marketing und Product
- Weitergabe von Rückmeldungen aus dem Vertrieb an Product zur Weiterentwicklung der Werkzeuge

Was Sie ausmacht:
- Mehrjährige Erfahrung als Sales Trainer, Coach oder Sales Enablement Manager
- Selbstverständlicher Umgang mit KI im Alltag und Erfahrung im Training oder Coaching damit
- Starke Kenntnisse in Sales Analytics: eigenständiger Aufbau von KPI-Systemen, Funnel-Analysen und Dashboards sowie Ableitung konkreter Massnahmen

- Überzeugender Auftritt vor einzelnen Maklern, Teams und der Geschäftsleitung
- Fliessende Deutschkenntnisse und sehr gute Französischkenntnisse, Italienisch von Vorteil
- Aus- oder Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft, Erwachsenenbildung oder Wirtschaftspsychologie von Vorteil
- Erfahrung im Aufbau einer Academy oder eines Zertifizierungsprogramms von Vorteil
- Erfolgreiche Erfahrung im Immobilienverkauf mit nachweislich überdurchschnittlichen Ergebnissen von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Direkte Wirkung der eigenen Arbeit in den Zahlen der Makler
- Gestaltungsfreiraum, kurze Entscheidungswege und enge Zusammenarbeit mit Vertriebsleitung und Geschäftsleitung
- Arbeit mit eigener Software und KI an der Front des Immobilienvertriebs
- Attraktives Vergütungspaket
- Büro in Zürich, Einsätze schweizweit, flexible Arbeitszeiten und fünf Wochen Ferien