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

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

Ihr Aufgabengebiet:
- Gezielte Erschliessung neuer Marktpotenziale und Gewinnung strategischer Neukunden, um uns als bevorzugten Partner für integrierte Facility Services und Workplace-Lösungen zu positionieren
- Gezielter Ausbau des eigenen Netzwerks und Repräsentation unseres Unternehmens an relevanten Branchen- und Netzwerkveranstaltungen
- Beratung von Kunden zu zukunftsorientierten FM-, Workplace- und Outsourcing-Lösungen sowie Erarbeitung überzeugender Konzepte gemeinsam mit internen Expert:innen
- Aufbau belastbarer Beziehungen zu Entscheidungsträgern auf Geschäftsleitungs- und C-Level
- Entwicklung von Akquisitionsstrategien und kontinuierlicher Aufbau eines nachhaltigen Sales Funnels
- Souverane Führung komplexer Verkaufsprozesse vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Frühzeitiges Erkennen von Trends und Marktchancen sowie professionelle Steuerung der Vertriebsaktivitäten über das CRM

Was Sie ausmacht:
- Fundierte Erfahrung und Fachwissen in der Facility-Management-Welt sowie nachweisbare Erfolge im Aufbau und Abschluss komplexer FM-, IFS- oder vergleichbarer Dienstleistungslösungen
- Mindestens 10-jährige Erfahrung im anspruchsvollen B2B-Vertrieb mit Schwerpunkt auf der Gewinnung strategischer Neukunden
- Ausgeprägte Hunter-Mentalität, hoher Eigenantrieb und unternehmerisches Denken mit konsequenter Verfolgung neuer Geschäftsmöglichkeiten bis zum erfolgreichen Abschluss
- Abgeschlossenes Studium im Facility Management oder vergleichbare betriebswirtschaftliche Weiterbildung, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung im Vertrieb
- Erfahrung mit komplexen C-Level-Entscheidungsprozessen, Stakeholder-Management und der Entwicklung überzeugender Business Cases
- Fähigkeit zur fachlichen Beratung von Kunden sowie souveräner Dialog zu Themen wie Betriebskonzepte, Nachhaltigkeit, Kostenoptimierung und Transformation von FM-Organisationen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:
- Stärke des Marktführers kombiniert mit der Dynamik eines ambitionierten Teams und viel Gestaltungsspielraum
- Zugang zu umfassendem FM-, Workplace- und Transformation-Know-how
- Starkes Expertennetzwerk für die Entwicklung anspruchsvoller Kundenlösungen

- Überzeugendes Referenzportfolio, das Türen bei den grössten Unternehmen der Schweiz öffnet
- Strategisch relevante Projekte mit hoher Sichtbarkeit im Markt
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit variablem Lohnanteil, 5+1 Wochen Ferien und eigener Pensionskasse
- Wertschätzende Kultur, in der Wissen und Erfolge geteilt werden
- Moderner Arbeitsplatz am Hauptsitz direkt beim Bahnhof Zürich-Altstetten