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

Jobbeschreibung:
Business Development Representative-Switzerland(German speaker) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Grundlegendes Verständnis unserer Technologie aufbauen und unsere Value Proposition gegenüber Entscheidungsträgern überzeugend vermitteln sowie Einwände souverän behandeln
- Kunden recherchieren, Entscheidungsträger identifizieren, Interessenten informieren und Kaufinteresse sowie Dringlichkeit qualifizieren
- Prospecting bei verschiedenen Organisationen via Telefon, Networking und E-Mail unter Einsatz digitaler Plattformen wie Bombora und 6Sense sowie Tools wie LinkedIn Sales Navigator und Discover.org zum Aufbau einer qualitativ hochwertigen Lead-Pipeline
- Qualifizierte Termine mit wichtigen Entscheidungsträgern in Zielunternehmen vereinbaren
- Tägliche und wöchentliche Call-Ziele erreichen und übertreffen sowie eine hohe Anzahl gut qualifizierter Verkaufschancen liefern
- Aktivitäten-, Kontakt- und Kundendaten korrekt im CRM-System (Salesforce) pflegen
- Enge Zusammenarbeit mit Sales, Marketing und weiteren Geschäftsbereichen bei uns bei der Entwicklung strategischer Verkaufsansätze

Was Sie ausmacht:
- Selbstmotivierte Persönlichkeit mit positivem, energiegeladenem Auftreten am Telefon, ausgeprägten Zuhörfähigkeiten sowie starken schriftlichen und präsentatorischen Fähigkeiten
- Ausgezeichnete Organisationsfähigkeit, Detailgenauigkeit, Kundenorientierung und datengetriebenes Arbeiten
- Grundkenntnisse in IT oder Cybersecurity
- Teamfähigkeit in einem energiegeladenen Sales-Umfeld
- Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und mehrere Verantwortlichkeiten gleichzeitig zu managen
- Fliessende Deutschkenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:
- On-the-Job- und formelle Online-Trainings mit der Möglichkeit, branchenweit anerkannte Zertifizierungen zu erlangen
- Teil eines innovativen, kollaborativen und erfolgreichen Teams werden
- Attraktives Gehalt und Anreizpaket inklusive Grundgehalt, unbegrenzter Provision, Aktienprogrammen sowie Gesundheits- und Sozialleistungen