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:
(Junior) Business Development Representative in Zürich (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Teil unseres Sales Teams werden und lernen, wie man grossen Unternehmen mit vielen Ansprechpersonen komplexe Lösungen präsentiert und verkauft
- Unterstützung bei der Identifikation potenzieller Kunden und Erstellung individueller Pflanzenkonzepte
- Begleitung des Prozesses bis zum Vertragsabschluss und dadurch Einblick in den gesamten Sales Cycle
- Enge Zusammenarbeit mit dem eigenen Team, Operations sowie Kunden und Partnern

Was Sie ausmacht:
- Neugierig und stets an persönlicher Weiterentwicklung interessiert
- Sicherer Umgang mit Menschen, selbstbewusstes Präsentieren vor grösserem Publikum und souveräner Umgang mit kritischen Fragen
- Eloquente Ausdrucksweise und echtes Interesse am Gegenüber
- Gewandtheit im Umgang mit allen Mitarbeiter- und Managementstufen vom Grosskonzern bis zum KMU
- Fähigkeit, klare und ansprechende Kundenpräsentationen zu gestalten
- Proaktive, kreative, sympathische und überzeugende Persönlichkeit mit Freude an Teamarbeit
- Macher-Mentalität mit lösungsorientierter und beharrlicher Arbeitsweise
- Schnelle Auffassungsgabe und gutes Priorisierungsvermögen
- Technische Affinität
- Fliessende Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:
- Zentral gelegenes, grünes Büro im Zürcher Kreis 2 mit optimaler Luftqualität und 5 Minuten zum See
- Möglichkeit, die Zukunft unseres Unternehmens aktiv mitzugestalten
- Junges, diverses, dynamisches und leidenschaftliches Team
- Arbeitsumfeld, das stetig fördert und fordert
- Flexible Arbeitszeiten