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:
Business Development Traineeship (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Zuarbeit für das Sales- und Account-Management-Team sowie Unterstützung der Teamleitung bei strategischen Projekten
- Erstellung von Präsentationen für Kundentermine, Angebote und Quartalsreviews
- Auswertung von Nutzungs- und Marktdaten, z. B. zur Auslastung von Parkplätzen oder Fahrzeugen, und verständliche Aufbereitung der Ergebnisse
- Unterstützung bei der Gewinnung neuer Kunden und der Weiterentwicklung bestehender Kunden
- Einsatz von KI-Tools im Alltag zur Effizienzsteigerung des Teams
- Erlernen der Kundenaufsetzung im System sowie der Abläufe von Buchungen, Abrechnungen und der technischen Anbindung von Parkplatz-Schranken oder Fahrzeugen
- Klärung technischer Fragen mit dem Operations- und Product-Team und Weitergabe der Antworten an Kunden und Team
- Pflege von Kundendaten und Aktivitäten im CRM (Hubspot)

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossenes Studium (Bachelor oder Master) oder abgeschlossene Ausbildung, z. B. in Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik oder Wirtschaftsingenieurwesen
- Erste praktische Erfahrung durch ein Praktikum, einen Nebenjob oder Projekte, idealerweise in einem Tech- oder SaaS-Unternehmen
- Freude am Arbeiten mit Zahlen und Excel sowie an der Erstellung klarer Präsentationen
- Regelmässige Nutzung von KI-Tools wie ChatGPT, Claude oder Copilot und Ideen zur Vereinfachung von Abläufen
- Freude an der Arbeit in einem kleinen, sich schnell weiterentwickelnden Team
- Interesse an Technik und am Verständnis von Funktionsweisen
- Wohlfühlen an der Schnittstelle zwischen Business und Technik
- Interesse an Mobilität, ob Velo, ÖV oder Autos
- Deutsch oder Schweizerdeutsch als Muttersprache, gute Englischkenntnisse
- Neugier, schnelle Lernfähigkeit und Anpackermentalität
- Langfristige Perspektive und Wunsch, mit der Firma zu wachsen
- Von Vorteil: gute Französischkenntnisse, erste Erfahrung mit einem CRM (z. B. Hubspot) und Erfahrung im Mobilitätsbereich

Was diese Stelle ausmacht:
- Strukturiertes Traineeship mit echten Aufgaben und Kundenkontakt vom ersten Tag an

- Einblick in alle Bereiche: Sales, Kundenbetreuung, Backoffice, Technik und Produkt
- Perspektive, nach dem Traineeship fest übernommen zu werden und mit der Firma zu wachsen
- Kleines, motiviertes Team, das dich einarbeitet und unterstützt
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit für Homeoffice
- Monatliches Mobilitätsbudget
- Modernes Büro mit Kaffee, Tee und Früchten, gratis und den ganzen Tag
- Moderne Arbeitsmittel sowie Nutzung der E-Bikes und geteilten E-Autos