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

Jobbeschreibung:
Projektleitung Sponsoring & Partnermanagement (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Eigenständiges Identifizieren und Ansprechen potenzieller Sponsoren und Partner
- Aufbau von Kontakten zu relevanten Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträgern
- Führen von Erstgesprächen und Präsentation der Plattformen unseres Unternehmens
- Entwicklung passender Partnerschaftsangebote gemeinsam mit unserem Team
- Begleitung von Verhandlungen mit konsequentem Follow-up bis zum Vertragsabschluss
- Unterstützung bei Verlängerungen und beim Ausbau bestehender Partnerschaften
- Erkennen zusätzlicher Potenziale und Führen ausgewählter Partnergespräche
- Aktivierung des eigenen sowie unseres Netzwerks
- Strukturierte Bearbeitung der Sales Pipeline sowie transparente Dokumentation von Leads, Opportunities und nächsten Schritten im CRM
- Enge Abstimmung mit dem Leiter Partnermanagement und Sponsoring

Was Sie ausmacht:
- Mehrjährige Erfahrung in B2B-Verkauf, Business Development, Sponsoring, Partnerschaften oder einer vergleichbaren Tätigkeit
- Nachweisliche Erfahrung in Akquisition und Abschluss von Geschäftskunden
- Bestehendes Netzwerk in der Schweizer Wirtschaft von Vorteil
- Freude am aktiven Verkauf und am Aufbau neuer Beziehungen
- Sicheres Auftreten gegenüber Unternehmerinnen, Unternehmern und Führungskräften
- Verhandlungsgeschick, Eigeninitiative und ausgeprägte Abschlussorientierung
- Selbstständige und pragmatische Arbeitsweise
- Stilsicheres Deutsch; gute Französischkenntnisse von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:
- Zugang zu einem der bedeutenden KMU-Netzwerke der Schweiz
- Direkter Austausch mit Unternehmerinnen, Unternehmern und Entscheidungsträgern
- Ein etabliertes Sponsoringportfolio mit nationalen und regionalen Partnerschaften
- Kleines Team mit kurzen Entscheidungswegen
- Flexible Ausgestaltung der Zusammenarbeit
- Bei einem Mandat erfolgsabhängige Vergütung möglich