

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: French-Speaking Europe (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aufbau und Priorisierung von Ziel-Accountlisten in kritischer Infrastruktur in Frankreich, Belgien und der Romandie: Produktion, Rechenzentren, Energie, Logistik und Pharma
- Kontaktaufnahme mit Sicherheits-, Facility- und Betriebsverantwortlichen per Telefon, E-Mail, LinkedIn und an Veranstaltungen
- Durchführung von Erstgesprächen, Qualifizierung von Opportunities und Übergabe für Demos
- Erstellung erster kommerzieller Angebote
- Teilnahme an Demos und mit der Zeit eigenständige Durchführung
- Vertretung unseres Unternehmens an Sicherheitsmessen und Branchenveranstaltungen in den jeweiligen Märkten
- Pflege der Pipeline im CRM sowie Austausch von Markterkenntnissen mit den Produkt- und Vertriebsteams

Was Sie ausmacht:

- Muttersprache Französisch und fließend Englisch, Deutsch oder weitere Sprachen von Vorteil
- Erste Erfahrung im Vertrieb, Business Development, Consulting oder in einem Startup
- Kein Zögern beim Griff zum Telefon, ein 'Nein' bremst Sie nicht aus
- Strukturierte und selbstorganisierte Arbeitsweise, eigenständige Pipeline-Führung und Nachverfolgung ohne Erinnerungen
- Empathie und starke Kommunikationsfähigkeiten, um die tatsächlichen Bedürfnisse der Kunden zu verstehen
- Begeisterung für Robotik und Technologie, technischer Hintergrund von Vorteil
- Bereitschaft zu regelmässigen Reisen innerhalb Frankreichs, Belgiens und der Romandie für Events und Kundentermine sowie gelegentlich nach Zürich

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits