

**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:**

Triesen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

**Jobbeschreibung:**

Sales Development Manager Schweiz (w/m/d)

**Ihr Aufgabengebiet:**

- Entwicklung und Ausbau der Marktregion Schweiz & Liechtenstein, Repräsentation unseres Unternehmens als innovatives Unternehmen im Bereich Medizintechnik und Longevity
- Direkt der CEO unterstellt, strategische und operative Verantwortung für Auf- und Ausbau nachhaltiger Vertriebsstrukturen und Erreichung der Unternehmensziele
- Aktive Weiterentwicklung des Schweizer Marktes sowie Aufbau neuer Vertriebspartner- und Leadership-Strukturen mit unternehmerischem Drive
- Identifikation von Marktpotenzialen, Entwicklung von Verkaufsförderungsstrategien und Umsetzung von Massnahmen zur Neukundengewinnung und Markterschliessung
- Zusammenarbeit mit den Teams Education und Marketing zur professionellen Unterstützung der Vertriebspartner, Marktaktivierung und nachhaltigem Wachstum
- Partnerschaftliche und praxisnahe Unterstützung der Vertriebspartner im Feld, Durchführung von Präsentationen und Trainings sowie Begleitung beim Netzwerkaufbau
- Inspiration von Menschen, Aufbau von Communities und Entwicklung langfristiger Beziehungen im Direktvertrieb
- Systematische Ausbildung, Coaching und Leadership-Entwicklung der Vertriebspartner für nachhaltiges Wachstum
- Zentrale Schnittstelle zwischen uns und den Vertriebspartnern mit proaktiver, vertrauensvoller und lösungsorientierter Zusammenarbeit
- Eigenständige Koordination von Veranstaltungen von der Eventplanung bis zur Bühnenpräsentation sowie überzeugende Repräsentation der Produkte und Vision

**Was Sie ausmacht:**

- Mehrjährige Erfahrung im Direktvertrieb, Network Marketing oder im Channel-/Partner-Umfeld zwingend erforderlich
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau und in der Entwicklung von Märkten sowie Vertriebspartnerstrukturen
- Unternehmerisches Denken, hohe Eigenverantwortung sowie ausgeprägte Hands-on-Mentalität
- Erfahrung im aktiven Strukturaufbau, Recruiting und in der Entwicklung von Leadership-Strukturen
- Begeisterungsfähigkeit sowie ausgeprägte Kommunikations-, Präsentations- und Leadership-Skills
- Hohe soziale Kompetenz sowie die Fähigkeit, Menschen zu motivieren, zu entwickeln und langfristig zu begleiten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Französischkenntnisse vorausgesetzt, Italienisch und Englisch von Vorteil

- Hohe Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz sowie regelmässiger Austausch mit dem Hauptsitz in Liechtenstein

**Was diese Stelle ausmacht:**

- Möglichkeit, internationale Märkte aktiv mitzugestalten und nachhaltig aufzubauen
- Spannende und vielseitige Herausforderung mit viel Gestaltungsspielraum und direkter Nähe zur Geschäftsleitung
- Internationales Umfeld mit starker Community, inspirierenden Events und moderner Unternehmenskultur
- Motiviertes, dynamisches Team mit kurzen Entscheidungswegen, hoher Eigenverantwortung und echter Hands-on-Mentalität
- Unternehmenskultur geprägt von Vertrauen, Respekt, Wertschätzung und partnerschaftlicher Zusammenarbeit
- Chance, Teil eines innovativen Unternehmens im Bereich Medizintechnik, Longevity und Lifestyle zu sein
- Moderne Arbeitsumgebung, flexible Strukturen sowie attraktives und marktkonformes Gesamtpaket