

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 Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Neue Geschäftsmöglichkeiten rund um Klimaschutz in der Region schaffen und unser Geschäft ausbauen
- Markttrends, Kundenbedürfnisse und neue Geschäftschancen identifizieren
- Mitwirkung bei der Verfeinerung und Umsetzung der Markteintrittsstrategie für die Region
- Unser Unternehmen in Kundenmeetings, auf Konferenzen und remote vertreten
- Überzeugende Angebote und Vorschläge gemeinsam mit dem Portfolio-Team, Produktexperten und Beratern entwickeln
- Kommerzielle Vereinbarungen mit Kunden und Partnern abschliessen, mit Unterstützung des Senior-Managements bei komplexeren Vertragsverhandlungen
- Kundenzufriedenheit bestehender Kunden in Italien durch regelmässigen Kontakt und qualitativ hochwertige Dienstleistungen sicherstellen
- Mit dem Marketing-Team zusammenarbeiten, um Kundensegmente zu definieren, Zielgruppenlisten zu erstellen und Kampagnen durchzuführen
- Marktfeedback an Practice Leads, Business Line Manager und das Marketing-Team weitergeben
- Das Senior-Sales-Team bei der Weiterentwicklung unserer Thought Leadership, Dienstleistungen, Produkten und Marketingmaterialien unterstützen
- Zum nachhaltigen kommerziellen Erfolg des Teams und des Unternehmens beitragen
- Langfristige Beziehungen zu neuen Kunden aufbauen und unsere Marktposition in der Region stärken
- Zur Definition und Umsetzung der Markteintrittsstrategie in der Region beitragen und Inputs für die Produkt- und Dienstleistungsentwicklung liefern
- Massgeschneiderte Lösungen in enger Zusammenarbeit mit anderen Teams wie Marketing, Beratung und Portfoliomanagement entwickeln
- Kommerzielle Unterstützung und Begleitung des Junior-Sales-Teams in Kundenmeetings bieten

Was Sie ausmacht:

- Universitätsabschluss im Bereich Nachhaltigkeit und/oder Wirtschaft
- Mindestens 5 Jahre nachgewiesene Erfahrung in Business Development/Sales, vorzugsweise im Bereich Nachhaltigkeit und/oder Klima
- Nachgewiesene Erfolge bei der Generierung neuer Leads
- Nachgewiesene Erfolge beim Erreichen und Übertreffen von Verkaufszielen
- Ergebnisorientiert und handlungsstark mit Eigeninitiative und Dringlichkeitsbewusstsein
- Ausgeprägte kommerzielle Fähigkeiten und gutes Geschäftsverständnis, um Chancen in einem anspruchsvollen und wettbewerbsintensiven Marktumfeld zu erkennen und zu nutzen

- Kritisches Denken und Entscheidungsfähigkeit mit starkem geschäftlichem Gespür
- Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten in Englisch, Deutschkenntnisse von Vorteil
- Fortgeschrittene Fähigkeiten in Priorisierung und Zeitmanagement
- Echte Leidenschaft und Identifikation mit der Klimaschutzbranche
- Kenntnisse im Bereich Klimaschutz und Carbon-Projekte von Vorteil
- Erfahrung in einem schnelllebigen internationalen Umfeld von Vorteil
- Erfahrung mit Salesforce von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Flexible Arbeitszeiten und flexibler Arbeitsort (Home Office)
- Überdurchschnittliche Ferienansprüche sowie Möglichkeit, bis zu 5 zusätzliche freie Tage zu erwerben
- Lebensversicherung für alle Mitarbeitenden weltweit
- Unterstützung für mentales, körperliches und finanzielles Wohlbefinden über ein Employee Assistance Program
- Wettbewerbsfähiger bezahlter Elternurlaub
- Unterstützung durch Compassionate Leave bei unvorhergesehenen Lebensereignissen