

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Representative – Genève (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifizieren und Recherchieren neuer Geschäftsmöglichkeiten auf dem Schweizer Baumarkt
- Generieren neuer Leads durch aktive Outbound-Prospektion
- Qualifizieren von Inbound-Leads und Terminvereinbarung für unsere Sales Executives
- Aufbau von Beziehungen zu potenziellen Kunden aus der Baubranche
- Identifizieren von Entwicklungsmöglichkeiten bei bestehenden Kunden
- Vertretung unseres Unternehmens an Branchenveranstaltungen, Webinaren, Konferenzen und Fachmessen
- Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen europäischen Büros

Was Sie ausmacht:

- Ausgeprägtes kaufmännisches Gespür und Interesse an der Digitalisierung
- Sicherer Umgang im Dialog mit Entscheidungsträgern sowie Gespür für die Perspektive der Endnutzer
- Idealerweise Erfahrung im Vertrieb von SaaS-Lösungen im B2B-Umfeld oder eine höhere Ausbildung in Handel, Vertrieb, Marketing oder einem ähnlichen Bereich
- Erfahrung mit BIM und VDC von Vorteil, aber nicht zwingend
- Verhandlungssichere Französisch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was diese Stelle ausmacht:

- Entspanntes, informelles und einladendes Arbeitsumfeld ohne ausgefallene Jobtitel oder strengen Dresscode
- Team engagierter und leidenschaftlicher Kolleginnen und Kollegen mit ausgeprägter Wachstumsmentalität
- Kurze Wege zwischen Idee und Umsetzung
- Gemeinsame Aktivitäten wie Abendessen, Weinverkostungen, Strickworkshops, Lauffreize und weitere Events im Team sowie unternehmensweit