



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 Executive, LE/GE, GTS (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive Akquise neuer Geschäftsmöglichkeiten mit neuen Organisationen in Ihrem Verantwortungsgebiet, von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss, mit Fokus auf C-Level-Entscheidungsträger in Grossunternehmen
- Überführung qualifizierter Interessenten in aktive Kunden, inklusive Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess und die Verhandlung bis zur Übergabe an das Account-Management-Team
- Kombination von Einblicken, Beratung und praktischen Instrumenten, um den Mehrwert der Partnerschaft aufzuzeigen
- Kontinuierlicher Aufbau einer qualitativ hochwertigen Pipeline zur Erreichung der Verkaufsziele und KPIs
- Verantwortung für die Umsatzvorgaben im zugewiesenen Verkaufsgebiet
- Steuerung komplexer, umsatzstarker Verkaufsprozesse in unterschiedlichen und vielschichtigen Geschäftsumfeldern
- Eigenverantwortliche Erstellung von Forecasts und Account-Planung auf monatlicher, quartalsweiser und jährlicher Basis

Was Sie ausmacht:

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise in komplexen, erklärungsbedürftigen Verkaufsumfeldern
- Erfahrung in der Neukundengewinnung bzw. im Business Development von Vorteil
- Erfahrung im Verkauf an und in der Beeinflussung von C-Level-Führungskräften
- Nachweisliche Erfolgsbilanz bei der Erreichung und Übertreffung von Verkaufszielen
- Nachgewiesene Fähigkeit, einen komplexen Verkaufsprozess eigenständig zu steuern und zu prognostizieren
- Reisebereitschaft nach Bedarf
- Abgeschlossenes Hochschulstudium von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Attraktives Gehalt mit grosszügiger Ferienregelung
- Unbegrenzte Provisionsstruktur ohne Obergrenze
- Weltklasse Vertriebstrainings- und Weiterentwicklungsprogramme
- Teilnahme am jährlichen 'Winners Circle'-Event für Top-Performer an exklusiven Destinationen
- Kollaborative, teamorientierte und inklusive Unternehmenskultur
- Vielfältige Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung und Karriereplanung

- Hybrides Arbeitsmodell mit Flexibilität zwischen virtueller und gemeinsamer Teamarbeit