

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Manager B2B (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für den Aufbau neuer Kundenbeziehungen in der Westschweiz, von der ersten Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Aktive Gewinnung neuer Geschäftskunden im B2B-Umfeld
- Identifikation und Entwicklung attraktiver Marktpotenziale
- Aufbau nachhaltiger Beziehungen zu Entscheidungsträgern bis auf C-Level
- Beratung der Kunden zu Kaffee-, Vending-, FoodTech- und Workplace-Lösungen
- Entwicklung überzeugender und wirtschaftlich attraktiver Angebote
- Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen bis zum Abschluss
- Professionelle Steuerung der Verkaufsaktivitäten über CRM, Pipeline und Forecast
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Service, Operations, Technik und Finance

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium, idealerweise FH, Universität oder vergleichbare betriebswirtschaftliche Ausbildung
- Zusätzliche Weiterbildung im Verkauf, Key Account Management oder in der Neukundengewinnung von Vorteil
- Mehrjährige Erfahrung in der erfolgreichen Gewinnung von Neukunden im B2B-Vertrieb, idealerweise in der Vendingbranche
- Freude daran, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und Kunden langfristig zu begeistern
- Sicheres Auftreten auf allen Hierarchiestufen sowie ausgeprägte Abschluss- und Verhandlungskompetenz
- Unternehmerisches Denken sowie ein gutes Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen sowie den gängigen MS-Office-Anwendungen
- Sehr gute Französisch- und Deutschkenntnisse, Englisch von Vorteil
- Führerausweis Kategorie B und Bereitschaft zu Reisetätigkeit innerhalb der Westschweiz

Was diese Stelle ausmacht:

- Eine Schlüsselrolle innerhalb der Wachstumsstrategie
- Viel Gestaltungsfreiraum und Eigenverantwortung
- Ein attraktives und innovatives Lösungsportfolio mit grossem Marktpotenzial
- Kurze Entscheidungswege und ein motiviertes Team

- Moderne Arbeitsmittel sowie zeitgemässe Anstellungsbedingungen
- Die Möglichkeit, den zukünftigen Erfolg unseres Unternehmens aktiv mitzugestalten