

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Representative (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Kontaktaufnahme mit Unternehmen per Telefon und E-Mail
- Erste Vorqualifizierung potenzieller Kandidaten
- Vereinbarung von Interview-Terminen für das Sales-Team
- Pflege und Dokumentation aller Gespräche im CRM
- Nachverfolgung von Interessenten
- Unterstützung beim Ausbau und der Optimierung der Vertriebsprozesse
- Enge Zusammenarbeit mit Sales & Marketing
- Aufbau langfristiger Beziehungen zu Unternehmen
- Repräsentation von Tenbest nach aussen

Was Sie ausmacht:

- Kommunikativ und offen
- Kann mit Ablehnung umgehen
- Arbeitet gerne mit Menschen
- Ehrgeizig und leistungsbereit
- Strukturierte Arbeitsweise
- Übernimmt gerne Verantwortung
- Freude an Startup-Atmosphäre
- Leistungsorientiertes Denken
- Teamplayer ohne Ego-Show
- Erfahrung im Vertrieb oder Kundenkontakt von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Sehr attraktive Verdienstmöglichkeiten mit ungedeckelter Provision
- Fixlohn von CHF 4500 bei 100 % Pensum plus Provision
- Realistisches Einkommen von CHF 6000 bis CHF 12000+ je nach Performance
- Klare Aufstiegsmöglichkeiten im Vertrieb, z. B. zum Closer oder ins Account Management
- Intensive Einarbeitung und professionelle Schulungen
- Persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Dynamisches Startup-Umfeld mit jungem, motiviertem Team
- Moderne Prozesse und Tools

- Möglichkeit zu Homeoffice und Remotework nach der Probezeit