

Als führender unabhängiger Schweizer Telekommunikationspezialist bieten wir kompetente Beratung, umfassende Dienstleistungen und ein lückenloses Gerätesortiment im Bereich Mobil- und Festnetztelefonie an. Mit 125 Verkaufsstellen in sämtlichen grösseren Schweizer Ortschaften und Einkaufszentren sind wir für alle Netzbetreiber in der Schweiz der bedeutendste unabhängige Verkaufspartner. Die mobilezone Gruppe gliedert sich in die beiden Geschäftsbereiche „Handel“, welcher das Privat- und das Geschäftskundensegment abdeckt, und „Service Providing“.

Der Geschäftskundenbereich - mobilezone business ag (B2B) - besteht aus der Backoffice-Abteilung mit Sitz in Urnäsch AI, dem Key Account Management, welches die Grosskunden betreut, sowie regionalen Teams von Account Managern, die sich mobil um die KMU-Kunden kümmern. Als Verstärkung unseres Account Management-Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung für die Region Bern einen

## Account Manager (m/w)

Zu den Hauptaufgaben in dieser Position gehören u.a.:

- Selbständige Akquisition von Neukunden im KMU-Bereich
- Verkaufsberatung vor Ort bei den Kunden zur ganzen Produktpalette von mobilezone B2B
- Persönliche Betreuung des eigenen regionalen Kundenstamms; Aufbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen zum stetigen Ausbau des eigenen Portfolios mittels bestehender Kunden
- Verfassen von Offerten und Verträgen in enger Zusammenarbeit mit dem Backoffice-Team von mobilezone B2B

Für diese spannende Aufgabe wenden wir uns an eine **sehr selbständige und aktive Person mit grosser Leidenschaft für den Verkauf.**

Sie haben ein gutes mündliches und schriftliches Ausdrucksvermögen und treten als professioneller und engagierter Dienstleister mit guten Umgangsformen auf. Mit Ihrer offenen und unkomplizierten Art fällt es Ihnen leicht, auf andere zuzugehen und Sie trauen sich zu, erste Kundentermine selbständig über das Telefon zu akquirieren. Nach einer intensiven Einarbeitungsphase gelingt es Ihnen dank Ihrem Gespür für die Kunden und Ihrer Fachkompetenz, Beratungsgespräche rasch in konkrete Vertragsabschlüsse umzuwandeln. Voraussetzung für den Job ist eine abgeschlossene Berufslehre, von Vorteil im Detailhandel. Idealerweise haben Sie bereits erste Berufserfahrung im Verkauf und / oder in der Telekombranche sammeln können. Sehr gute Deutschkenntnisse, Erfahrung im Umgang mit der Office-Palette (Word, Excel, Outlook) sowie ein Fahrausweis Kat. B runden Ihr Profil ab.

Suchen Sie eine flexible, mobile Tätigkeit mit grosser Selbständigkeit und attraktiven Verdienstmöglichkeiten? Wollen Sie aktiv dazu beitragen, den Kundenstamm der mobilezone-Geschäftskunden auszubauen? Sind Sie interessiert daran, sich künftig vielleicht sogar „on-the-job“ zum Area Manager weiterentwickeln zu können? Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto sowie Angaben zu Ihren Salärvorstellungen. Bei Fragen steht Ihnen Herr Pascal Briano, Head of Sales unter der Telefonnummer 043 388 77 05 zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, vorzugsweise über das Ostendis Bewerbungssystem [www.ostendis.ch](http://www.ostendis.ch) (Job-ID 11316) oder per E-Mail an Claudia Schumacher, Leiterin Human Resources, [jobs@mobilezone.ch](mailto:jobs@mobilezone.ch).