



Eni ist eine integrierte Energiegesellschaft. Sie ist in 66 Ländern mit nahezu 29'000 Mitarbeitern in den Bereichen Erschliessung, Produktion, Transport, Verarbeitung und Vertrieb von Mineralöl- und Gasprodukten tätig. Eni ist seit 1959 in der Schweiz im Bereich Verkauf und Vertrieb von Erdölprodukten aktiv.

Ergänzend zu unserem dynamischen Team, suchen wir per sofort die/den neue(n)

Cards Sales Manager (F/M)

Ihre Aufgaben

Als Mitglied unseres Salesteams, sind Sie zuständig für die Entwicklung und die Betreuung unserer Treibstoffkarten-Kunden. Sie akquirieren aktiv und beraten unsere B2B Kunden und Geschäftspartner. In dieser Funktion fördern Sie den Umsatz und gewinnen Marktanteile. Sie leisten damit einen aktiven Beitrag zum Wachstum unseres Unternehmens. Sie entwickeln und pflegen langfristige Beziehungen zu unseren Geschäftskunden. Sie analysieren Markt und Entwicklungsmöglichkeiten und erstellen Angebote je nach Kundenbedürfnis. Sie werden die Gelegenheit haben, unsere Firma an Fachmessen und anderen Roadshows zu repräsentieren für die Entwicklung und Akquisition von neuen Kundenkontakten.

Ihr Profil

Sie verfügen über eine kaufmännische Grundausbildung und mehrere Jahre Erfahrung in der Betreuung von Geschäftspartnern und Kundenentwicklung. Sie haben vorzugsweise Erfahrung in der Erdöl oder Automobil-Branche. Schweizerdeutsch oder Französisch ist Ihre Muttersprache und sprechen fliessend die andere Sprache, Italienischkenntnisse wären von Vorteil. Sie sind bereit häufig innerhalb der Schweiz zu reisen. Nebst Überzeugungskraft in Verhandlungen mit unterschiedlicher Kundschaft finden Sie mit Ihrem Akquisitionstalent leicht Zugang zu neuen Kunden. Sie sind sehr selbstdiszipliniert, anpassungsfähig mit guter Organisation und Zielorientierung, haben sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und können Prioritäten setzen. Sie haben eine kontaktfreudige und gewinnende Persönlichkeit, die mit Leistungsbereitschaft und Ausdauer überzeugt.

Arbeitsort

In der Deutschschweiz stationiert mit home office, Sie fahren regelmässig zum Hauptsitz nach Lausanne.

Wenn Sie sich in unserem Anforderungsprofil wiedererkennen und wir Ihre Begeisterung ausgelöst haben, dann freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen (CV, Motivationsschreiben und Arbeitszeugnisse) an:

hr@agip.ch

und Ihre Daten online
www.eni.com/ch