

getAbstract ist ein seit mehr als 15 Jahren international erfolgreiches und stark wachsendes Unternehmen im Bereich Corporate Learning. Mit unseren Online-Bibliotheken, Applikationen und Beratungsleistungen fördern wir die Lernkultur in Unternehmen und beliefern Führungskräfte und Fachleute mit dem aktuellsten Wirtschaftswissen.

getAbstract 1999 gegründet, entwickelt an seinen Stammsitz in Luzern Corporate Learning Produkte. Zu unseren Kunden zählen Hunderte namhafte Organisationen wie z.B. Deutsche Post, Daimler, E.ON, Credit Suisse, Roche oder Novartis. Die Erneuerungsquote bei unseren Unternehmenskunden liegt bei über 90%.

Im Rahmen unserer Expansionsstrategie suchen wir als Verstärkung für das B2B Vertriebsteam eine/n

Regional Sales Manager Firmenlösungen für die Schweiz 100% (m/w)

für unser Büro in Luzern oder aus dem Home Office.

Zielsetzung:

Sie begeistern Unternehmen für unsere Lösungen, genauso wie Sie von getAbstract begeistert sind, und gewinnen Neukunden durch systematische Marktrecherche und Marktbearbeitung. Unterstützt werden Sie dabei von unserem Competence-Center in Luzern.

Ihre Aufgaben:

-) aktiver Vertrieb der getAbstract Angebotspalette und Entwickeln massgeschneiderter Lösungskonzepte für Firmen in Ihrem Verkaufsgebiet (telefonisch, online & vor Ort)
-) Ausarbeitung von Angeboten und Präsentation für Interessenten + bestehende Kunden sowie Verhandlungsführung
-) enge Zusammenarbeit mit unseren Lernberatern v.a. bei der Betreuung Ihrer Bestandskunden sowie prozessübergreifende Abstimmung mit anderen Abteilungen
-) Kundenansprache und -beratung auf Veranstaltungen und Messen
-) Pflege des CRM-Systems
-) Teilnahme an Produktschulungen und Verkaufstrainings

Wir bieten Ihnen:

-) eine fundierte Ausbildung als Verkäufer eines innovativen Produkts sowie regelmäßige Schulungen
-) die Möglichkeit, ein bereits sehr erfolgreiches Produkt in einem Wachstumsmarkt zu vertreten
-) sehr viel Freiraum bei der Bearbeitung Ihres Verkaufsgebiets
-) ein erstklassiges, erfahrenes Team, das Sie nicht nur während der Einarbeitungszeit jederzeit unterstützt
-) eine sehr angenehme Arbeitsatmosphäre und eine Firmenkultur, die auf den folgenden Werten basiert: Sinnhaftigkeit, Professionalität, Profitabilität und Spass
-) überdurchschnittliche Verdienstmöglichkeiten und einen unbefristeten Anstellungsvertrag

Unsere Anforderungen:

-) höhere Ausbildung (mind. abgeschlossenes Bachelor-Studium) od. nachweisbare Berufserfahrung in der Branche
-) mehrjährige erfolgreiche Verkaufserfahrung in der E-Learning-/Personal-/Leadership Development-/Weiterbildungsbranche oder in Vertrieb/Beratung von stark erklärungsbedürftigen Lösungen
-) sehr gute Deutsch und Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift
-) sicheres, freundliches und überzeugendes Auftreten auf den unterschiedlichen Hierarchieebenen eines Unternehmens
-) hohe Eigenmotivation und sehr eigenständige Arbeitsweise
-) Spaß an der Neukundenansprache
-) Freude am Lesen
-) Lust, Neues zu lernen und sich kontinuierlich weiterzubilden

Wenn Sie sich durch diese vielseitige Aufgabe in einem erfolgreichen und wachsenden Unternehmen angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung an personal@getAbstract.com.