

Unser Kunde ist Marktführer bei **maßgeschneiderten Software-Konzepten** für die Optimierung von Engineering-Prozessen. Der deutsche Mutterkonzern beschäftigt mehr als 11.000 Mitarbeiter/innen, wobei das relevante Tochterunternehmen mit 800 Mitarbeitern der **größte Anbieter in seiner Branche** ist. Der **gute Ruf am Markt** und die einzigartigen Produkte sind eine hervorragende Basis um weitere Marktanteile zu gewinnen.

Im relevanten Vertriebsgebiet in der Schweiz gibt es zahlreiche potentielle Kunden, die noch nicht entsprechend betreut werden konnten. Aufgrund der guten Marktentwicklung sucht man als Verstärkung zum vorhandenen regional ausgerichteten Vertriebsteam eine verhandlungsstarke und kommunikative Persönlichkeit als:

Sales Manager/in

Software des Marktführers, Kaltakquise, Schweiz

Als ideale/r Kandidat/in bringen Sie eine **abgeschlossene technische Ausbildung** mit und haben idealerweise bereits Erfahrungen im Vertrieb einer **Software** und Dienstleistungen, oder im Thema Telefonmarketing gesammelt. Fühlen Sie sich auch angesprochen, wenn Sie gute Erfahrungen im Vertrieb gesammelt haben, aber entsprechendes Fachwissen noch entwickeln müssen. Zudem haben Sie Praxis im Bereich **Kaltakquise** erlangt.

Als Sales Manager/in identifizieren Sie **selbstständig potentielle Kunden** und arbeiten sich systematisch an die richtigen Ansprechpartner (bis hin zu C-Level) heran. Nach dieser Akquise-Tätigkeit sind Sie entweder der/die erste Ansprechpartner/in für den Kunden vor Ort oder überlassen einem anderen Kollegen den persönlichen Erstkontakt. Sie interessieren sich für Telefonmarketing und haben Interesse dieses mit aufzubauen und zum Erfolg zu führen. Dabei nutzen Sie ein **CRM System**. Zusätzlich arbeiten Sie aktiv bei **Messeauftritten, Workshops und Produktpräsentationen** mit. Kurzum, Sie kennen die Methoden und Herangehensweisen einer zeitgemäßen Vertriebsarbeit. Natürlich werden Sie dabei von einem **kompetenten Innendienst** unterstützt um beim Kunden bestmöglich auftreten zu können.

Persönlich überzeugen Sie durch Ihre **strukturierte Arbeitsweise** und Ihre **Fähigkeit neue Kunden zu finden und anzusprechen**. Ein **selbstsicheres und adäquates Auftreten** mit einem hohen Maß an **Eigenverantwortung** rundet Ihr Profil ab. Idealerweise verfügen Sie neben Englisch auch über konversationsfähiges Französisch. Je nach Erfahrung und Qualifikation wird Ihnen eine attraktive Dotierung mit einem **Jahresbruttogehalt von ca. CHF 140.000,-** geboten. Darin inkludiert ist ein ergebnisabhängiger Bonus, ein Firmen-PKW (auch zur Privatnutzung) und die üblichen Kommunikationsmittel (Handy, Laptop,...). Auch Kandidaten/innen aus Vorarlberg oder dem Grenzgebiet Deutschland/Schweiz sind gerne willkommen!

Interessiert Sie diese Herausforderung in einem TOP Unternehmen? Dann wenden Sie sich bitte per E-Mail unter Angabe der **Kenn-Nr. 795-CH** an HILL Webersdorfer. Wir behandeln Ihre Unterlagen streng vertraulich.

HILL Webersdorfer
office@hill-webersdorfer.at
www.hill-webersdorfer.at

