

Focus on your future



Seit 2015 gehört Multivista zum Hexagon Konzern und ist somit zusammen mit Leica Geosystems Teil von Hexagon Geosystems. Das Unternehmen ist in 75 Ländern vertreten und eines der führenden Anbieter von Softwarelösungen im Bereich der Foto-Dokumentation in der Baubranche. Als nächsten Schritt in ihrer Erfolgsgeschichte plant Multivista die Erschließung des deutschsprachigen Marktes.

Für diese verantwortungsvolle, aber auch herausfordernde Aufgabe, sind wir auf der Suche nach einer Verkaufspersönlichkeit, die Teil dieser Erfolgsgeschichte werden möchte als

Sales Account Baubranche

IHRE HAUPTAUFGABEN UMFASSEN:

- Aufbau und Erweiterung eines Verkaufsgebietes
- Identifizierung, Verkauf und Entwicklung von Neukunden
- Managen des gesamten Verkaufsprozesses von der Kundengewinnung bis hin zum unterschriebenen Vertrag
- Aufbau und Pflege eines Netzwerkes in der Baubranche wie beispielsweise Entwickler, Bauleiter oder Architekten
- An Kundenbedürfnisse angepasste Vorführung und Präsentation von Multivista als full-service Software Lösung
- Teilnahme an Industrieveranstaltungen und Messen, um die neusten Trends in der Baubranche zu erkennen

IHR PROFIL:

- Abgeschlossene Berufslehre im Bauwesen oder im Technikbereich, entsprechende Weiterbildung von Vorteil
- Sie verfügen über sehr gute Kenntnisse in der Schweizer Baubranche
- Sie bringen mind. 3 Jahre Berufserfahrung im B2C Verkauf von cloud-basierten Softwarelösungen mit
- Reisebereitschaft in der Deutschsprachigen Schweiz (ca. 80%)
- Deutsch ist Ihre Muttersprache, Englisch beherrschen Sie mind. auf Stufe B2 (Unternehmenssprache ist Englisch)
- Die Erreichung von Verkaufszielen motiviert Sie zu Höchstleistungen
- Sie sind eine motivierte und überzeugende Persönlichkeit die gerne auf andere Menschen zugeht
- Sie zeichnen sich zudem durch Ihr gutes Zeitmanagement sowie selbständige Arbeitsweise aus

BENEFITS:

- Herausfordernde Aufgaben und die Möglichkeit langfristig den Verantwortungsbereich auszubauen
- Marktgerechtes Gehalt
- Firmenwagen
- Zwischen 25 und 30 Urlaubstage im Jahr
- Internationale Arbeitsatmosphäre
- Homeoffice
- Jährliche Bonusreisen für Top Performer
- Start-up Struktur und gleichzeitig der Rückhalt eines Konzerns

Bei weiteren Fragen steht Ihnen sehr gerne Emilija Minova, Recruiting (+41 71 727 39 17) zur Verfügung. Wir bitten Sie uns Ihren Lebenslauf auf Englisch zukommen zu lassen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

