

erfolgggo!

Region: Zürich

Perspektiven für einen Business Developer mit Herzblut! Unser Kunde ist ein führender Anbieter im Full-Service-Leasing sowie im Fuhrparkmanagement. Das Unternehmen bewirtschaftet Fuhrparks vom KMU bis zum multinationalen Grosskonzern und hat mehrere tausend Fahrzeuge unter Vertrag. Mit massgeschneiderten Produkten kümmert man sich um die individuellen Bedürfnisse der Kunden. Innovative Tools und Servicepakete haben dem Unternehmen zu einer herausragenden Stellung im Markt verholfen. Um das zukünftige weitere Wachstum zu ermöglichen, suchen wir, im Auftrag der Geschäftsleitung, einen

Business Development Manager (w/m).

Ihr Verantwortungsbereich: Sie sind für die Akquisition von Neukunden in der ganzen Schweiz verantwortlich. Sie bauen die Kundenbeziehung auf und übergeben diese dann an die Accountmanager. Die Stoßrichtung Ihres Tuns erarbeiten Sie zusammen mit der Geschäftsleitung. Der ganze Zyklus der Neukundengewinnung liegt in Ihrem Verantwortungsbereich (von der Übernahme des Leads, zum Teil vorhanden, zum Teil erarbeiten Sie sich diese selber, bis zur Übergabe an den Accountmanager). Sie führen selbständig Kundenpräsentationen durch (in der ganzen Schweiz), erstellen Kundenofferten, erarbeiten individuelle, maßgeschneiderte Fuhrparklösungen, stellen sie dem Kunden vor und begleiten diese Projekte bis zur Übergabe an die weitere Stelle. Für die ganzen Prozesse steht Ihnen ein Business Coordinator und die Verkaufssupport-Abteilung zur Verfügung. Als Hilfsmittel greifen Sie auf ein modernes CRM-Tool zurück, mit dem Sie arbeiten werden. Sie stellen den Informationsfluss zuhanden der Geschäftsleitung sicher und erbringen damit einen wesentlichen Beitrag zur zukünftigen Geschäftsausrichtung. Die Akquisition und Betreuen von Handelspartnern runden Ihren Verantwortungsbereich ab.

Ihre Persönlichkeit: Sie verfügen über eine fundierte, abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und haben sich betriebswirtschaftlich weitergebildet. Sie besitzen langjährige Verkaufserfahrung im Leasing-/Fuhrparkmanagementbereich oder allenfalls im Key-Account-Management eines Automobilherstellers/-importeurs. Sie haben ein verhandlungssicheres Auftreten und können stufengerecht kommunizieren. Sie sind eine unternehmerisch denkende (und handelnde) Persönlichkeit, analytisch stark, mit vernetztem Denken. Auch in hektischen Situationen verlieren Sie nicht die Übersicht. Sie sind ein Organisationstalent, welches lösungsorientiert und kreativ am Markt agiert. Sie verfügen über eine ausgesprochene „Hunter-Mentalität“, sind sich aber auch des Nutzens der langfristigen Kundenbindung bewusst. Sie sind ein motivierter Selbststarter und Teamplayer. Ihre Sprachenkenntnisse (Deutsch, Englisch und Französisch) sind so gut, dass Sie sich in der ganzen Schweiz gekonnt verständigen können. Sie verfügen über sehr gute IT-Kenntnisse (MS Office).

Ihre Perspektiven: Eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Handlungsspielraum. Die Entwicklungsmöglichkeiten erarbeiten Sie sich durch Ihren Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. Ein professionelles Arbeitsumfeld steht Ihnen zur Verfügung. Das Anstellungspaket entspricht den attraktiven Leistungen eines führenden Unternehmens seiner Branche.