

Business Development Manager

Aufgaben:

- Identifikation neuer potenzieller Kunden
- Telefonische Akquisition (Erstkontakt) von potenziellen Kunden auf C-Level
- Potenzial- und Bedarfsidentifizierung sowie Vereinbarung von Terminen nach erfolgter Qualifizierung
- Durchführung von Kundenprojekten (Marktbearbeitung) inklusive Analyse und Besprechung der Erkenntnisse mit dem Kunden
- Mithilfe bei der systematischen Weiterentwicklung bestehender sowie Erschließung neuer Geschäftsfelder und der Entwicklung neuer Ideen zur Erschließung von bislang ungenutzten Marktchancen

Ihr Profil:

- Wir suchen eine karrierebewusste Person mit einem betriebswirtschaftlichem Abschluss (Studium FH/HF oder vergleichbare Ausbildungen) und mehreren Jahren Berufserfahrung
- Sie planen einen Karriereschritt und wollen den Grundstein legen für den Auf-/und Ausbau eines wertvollen Netzwerkes zu Entscheidungsträgern in verschiedenen Branchen
- Sie suchen eine anspruchsvolle und vielfältige Herausforderung, bei welcher Sie Ihre Stärken in Verkauf, Marketing, Beziehungs- und Projektmanagement erfolgreich zur Geltung bringen und weiter verfeinern können
- Als kommunikativer Teamplayer treten Sie Ihrem Gegenüber stets mit hohem Respekt entgegen
- Dank Ihrer Zielorientiertheit, hohen Auffassungsgabe und Durchsetzungsfähigkeit sind Sie verhandlungs- und abschlussicher
- Sie zeichnen sich aus durch ein hohes Mass an Eigeninitiative, sind motiviert gute bis sehr gute Leistungen zu erbringen und haben Freude daran, sich weiterzuentwickeln
- Ihr Profil rundet sich ab durch ein modernes und zukunftsorientiertes Mindset – zudem sind Sie in der Lage Prioritäten zu setzen und mehrere Bälle gleichzeitig in der Luft zu behalten
- Sehr gute Deutschkenntnisse werden vorausgesetzt
- Kenntnisse in Englisch sind von Vorteil
- MS Office Anwendungen (v.a. Excel, Power Point etc.) gehören für Sie zum Daily Business

Business Development Manager

Wir bieten:

- Egal auf welchem Niveau Sie zu uns stossen, Sie werden Ihre aktuellen Kenntnisse und Ihr Wissen im Verkauf und Vertriebsprozess auf ein ungeahntes Level weiterentwickeln können
- Wir schaffen Entwicklungsmöglichkeiten durch Unternehmenswachstum und agieren in einem sehr dynamischen Umfeld, welches Raum für Eigeninitiative und neue Gestaltungsmöglichkeiten bietet
- Motiviertes Arbeiten in einem kollegialen Team
- Regelmässige Informationsmeetings mit Updates und Highlights
- Training-on-the-Job im Zuge der Einarbeitungsphase, dank welchem Sie Ihre Fähigkeiten erfolgreich vertiefen und ausbauen können

WEITERE BENEFITS



Home Office



Attraktive Firmen- & Team-Events



Firmeneigene Kantine | Köchin



**Tiefgarage im Haus |
Parkplätze in der Nähe**



Teilzeit möglich (mind. 80%)



**Gute Anbindung
(10 Min. zu Fuss vom Bahnhof)**



Training-on-the-Job



Gleitzeit

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung an career@starcom.ch

Für Fragen zur Stelle stehen wir Ihnen gerne unter der +41 56 416 96 00 zur Verfügung.