

Junior Account Manager

Aufgaben:

- Betreuung verschiedener Kunden des eigenen Kundenportfolios
- Repräsentation, Präsentation und Positionierung unserer Kunden im Markt, national und international
- Erarbeiten von Handlungsvorschlägen auf Basis der von Ihnen generierten Erkenntnisse.
- Unterstützung unseres Management und Sales Teams nebst operativen Aufgaben sukzessiv auch in strategischen Aspekten im Rahmen der Kundenentwicklung
- Vorbereitung der Projekt- und Strategiebesprechungen, Milestone-Meetings sowie persönliche Teilnahme an Kundenmeetings (face-to-face & Videokonferenz)
- Erwerben eines profunden Know-how's über verschiedene Märkte durch gezielte telefonische Gespräche mit Führungskräften in Unternehmen verschiedenster Branchen

Ihr Profil:

- Betriebswirtschaftliche Ausbildung (Studium/FH Abschluss), 2-3 Jahre Berufserfahrung von Vorteil
- Sie wollen/können sich in den Kunden hinein versetzen. Zudem treten Sie selbstsicher gegenüber Ihren Kunden auf
- Als kommunikative Persönlichkeit fällt es Ihnen leicht, andere Menschen für Ideen zu gewinnen
- Zielorientiert, mit dem Anspruch persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung
- Sie verfügen über eine rasche Auffassungsgabe und sind flexibel sowie in der Lage Prioritäten zu setzen
- Teamplayer mit hohem Respekt anderen gegenüber
- Modernes, zukunftsorientiertes Mindset
- Sehr gute Deutschkenntnisse werden vorausgesetzt
- Kenntnisse in Fremdsprachen sind von Vorteil (f/e/i/sp)
- Sicher in den MS Office Anwendungen (v. a. Excel, Power Point etc.)

Junior Account Manager

Wir bieten:

- Abwechslungsreiches Aufgabenfeld, renommierte nationale und internationale Kundenmandate in verschiedensten Marktsegmenten
- Sehr viel Kundenkontakt (telefonisch, persönlich oder per Videokonferenz)
- Spannende mittel- und langfristige Perspektiven für eine Karriere im Account Management, Business Development oder als B2B Sales Consultant
- Gezieltes Ausbildungs-/Einarbeitungsprogramm während den ersten 12 Monaten durch theorie- und praxisbezogenes Training & Coaching
- Laufende Förderung, um Ihre Kompetenz und Ihr Know-how über Wirtschaft, Märkte und Projektmanagement sowie deren Zusammenhänge zu erweitern
- Motiviertes Arbeiten in einem kollegialen Team
- Regelmässige Informationsmeetings mit Updates und Highlights

WEITERE BENEFITS



Home Office



Attraktive Firmen- & Team-Events



Firmeneigene Kantine | Köchin



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



Teilzeit möglich (mind. 70%)



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



Coaching & Training



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.