

## Sales Consultant

### Aufgaben:

- Identifikation von neuen potentiellen Kunden
- Präsentations- und Verkaufstermine vorbereiten, wahrnehmen und nachbearbeiten
- Kontinuierliche Gewinnung von Neukunden und Realisierung von Geschäftsabschlüssen auf Geschäftsleitungs- und C-Level
- Design und Entwicklung von Projekten, Strategien und Konzepten
- Besuch von Messen zwecks Initialisierung von Verkaufskontakten bzw. Aufbau von Geschäftsbeziehungen
- Regelmässige Reisetätigkeit in der Schweiz und im grenznahen Ausland, bzw. im zugeteilten Marktgebiet
- Individuell am Kunden orientierte Kommunikation via E-Mail und Videokonferenz

### Ihr Profil:

- Wir suchen eine karrierebewusste Person mit einem betriebswirtschaftlichen Abschluss (Studium FH/HF oder vergleichbare Ausbildungen) und mehreren Jahren Berufserfahrung, vorwiegend im B2B Sales/Solution Selling
- Sie sind ein kommunikativer Teamplayer und treten 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 auch unter Druck 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

# Sales Consultant

## Wir bieten:

- Anspruchsvolle und vielfältige Herausforderung, bei welcher Sie Ihre Stärken und Verkauf, Marketing und Beziehungsmanagement erfolgreich einbringen und verfeinern können.
- Umsatz- und Verkaufsverantwortung
- Ausgezeichnete Karrieremöglichkeiten bei flachen Hierarchien
- Die attraktive Chance Ihr berufliches Netzwerk zu wichtigen Funktions- und Entscheidungsträgern in Wirtschaft und Vertrieb branchenübergreifend auszubauen
- Motiviertes Arbeiten in einem dynamischen und kollegialen Team
- Interessante und leistungsorientierte Vergütung (guter Fixlohn und Provision)
- Regelmässige Informationsmeetings mit Updates und Highlights

### WEITERE BENEFITS



**Home Office-Option**  
(in Verbindung mit Reisetätigkeit)



**Attraktive Firmen- & Team-Events**



**Firmeneigene Kantine | Köchin**



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



**Gleitzeit**



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

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung an [career@starcom.ch](mailto:career@starcom.ch)

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