



Poinz AG
Manessestrasse 170
8045 Zürich

044 515 85 60
info@poinz.ch
www.poinz.ch

GESUCHT: Sales Consultant 2.0 im Aussendienst

für die Regionen Basel, Bern, Luzern, Ostschweiz und Zürich

poinz. Im Jahr 2012 hat sich das Team rund um poinz eine wichtige Aufgabe in den Kopf gesetzt: *Unternehmen mit Kunden zu verbinden - über das Smartphone*. Eine Verbindung, welche im Zeitalter der digitalen Revolution für jedes Unternehmen überlebenswichtig sein kann. Fünf Jahre später ist die poinz AG der Marktführer im Bereich digitale Kundenbindung und mobile Kommunikation für KMUs. Mit 330'000 Nutzern und 1300 Partnerbetrieben hat sich die Marketinglösung schweizweit etabliert. Um mit der Nachfrage Schritt halten zu können, wird das Verkaufs- und Beratungs-Team nun stark ausgebaut.

KULTUR. Im ersten Kapitel der Unternehmensgeschichte steht der Glaube, dass Erfolg im Team verbindet. Ein Glaube, der zur Grundregel führte, dass bei poinz hart arbeitende, fokussierte und erfolgshungrige Menschen, die Partnerunternehmen von der Unternehmensvision überzeugen können, belohnt werden sollen. Nicht nur durch erfolgsbasierte, attraktive Entlohnung, sondern auch durch Anerkennung und Wertschätzung in einem dynamischen Team von Gleichgesinnten.

PROFIL. Folgende Aufgaben erwarten den poinz Sales Consultant:

- Akquisition von kleinen und mittleren Unternehmen im eigenen Verkaufsgebiet
- Terminierung von Verkaufsgesprächen am Telefon und im Aussendienst
- Beratung von Unternehmen zu Kundenbindung, Kundengewinnung und Kommunikation
- Verantwortung für den Aufbau und die Betreuung eines Kundennetzwerkes in direkt zugeteilten Regionen in der Schweiz

Du hast in der Vergangenheit Versicherungen, eintönige Webseiten, nutzlose digitale Dienstleistungen oder ähnliches verkauft? Hier ist dein Weg raus. Du hast die Schnauze voll von kurzfristigem, sinnlosem Verkauf und möchtest deine Talente in die Zukunft investieren? Das ist deine Chance. Benötigt:

- Mindestens 2-jährige Erfahrung in der Beratung oder im Verkauf im Aussendienst
- Starke Verkaufsmentalität mit Disziplin und Struktur
- Selbstbewusstes Auftreten in der Arbeit mit potenziellen und existierenden Kunden
- Selbstkritische Haltung gegenüber sich selber zur kontinuierlichen Verbesserung der Stärken und Schwächen
- Erfahrung mit Umsatzzielen und in der Zusammenarbeit mit einem erfolgsorientierten Team
- Emotionale Intelligenz und somit die Fähigkeit, sich in Arbeitskollegen und Kunden hineinzuversetzen

STRUKTUR. 100% Penum. Attraktive erfolgsorientierte Entlohnung (fixe & variable Komponente), technische Infrastruktur, Geschäftsauto, Büros mitten in der Stadt oder im Home Office.

Bewirb dich jetzt per E-Mail.

COME ON. Dein poinz Team.