

Stellenbeschreibung

Sales Verantwortliche/r

Funktion	Sales Verantwortliche/r
Vorgesetzte Stelle	COO Betriebsleiter
Pensum	80% oder nach Vereinbarung
Arbeitsbeginn	ab 1. Januar 2022

Hauptverantwortung

Sie/er ist hauptverantwortlich für die Kundenakquisition, kompetente Beratung sowie Absprachen von Veranstaltungen im CAMPUSSAAL. Setzt ihre/seine Persönlichkeit, Sorgfalt, Leidenschaft und Engagement zum Wohl unserer Veranstaltungskunden ein und stellt sicher, dass Unternehmensaktivitäten laufend den Markt- und Kundenbedürfnissen angepasst werden.

Sales Verantwortliche/r

- Mit Spass und Professionalität Kundenbeziehungen pflegen, neue Potenziale erschliessen, die Bedürfnisse der Kunden erkennen und kompetente, selbstständige Kundenberatung bieten in der gesamten Deutschschweiz, Führen von persönlichen und telefonischen Verkaufsgesprächen
- Als Verkaufspersönlichkeit neue Kunden durch gezielte Marketing- und Verkaufsaktionen dazugewinnen und Umsetzung einer effizienten, erfolgreichen und nachhaltigen Verkaufsstrategie
- Verantwortlich für die Kunden-Akquise: Recherche von (potentiellen) Kunden + Marktbedürfnissen, Besuchsvorbereitung, -Durchführung und Kundenpräsentationen, Einladung zu Location-Besichtigungen/Hausführungen, aktive Identifizierung neuer/zusätzlicher Opportunities
- Pipelinemanagement und -reporting gegenüber Betriebsleitung. Verantwortlich für die Erstellung eines Jahresplanes, dessen Umsetzung und Überwachung. Planen und Durchführen von Verkaufsförderungsmassnahmen.
- Regelmässige Datenpflege im CRM und Sage bezüglich Opportunities, Terminen und Kundeninformationen
- Mitverantwortlich für das Erreichen der budgetierten Zielvorgaben im Bereich Events

Anforderungsprofil:

- Abgeschlossene Berufsausbildung – evtl. Hotelfachschule, sowie idealerweise eine Weiterbildung im Verkauf oder vergleichbare Qualifikation
- Verkaufserfahrung im Event-/Gastronomiebereich von Vorteil
- Verhandlungsgeschick und organisatorisches Flair
- Kontakt – und Kommunikationsfähigkeit
- Gewinnendes, freundliches und verbindliches Auftreten
- Ein hohes Mass an Sozialkompetenz, Belastbarkeit, Teamfähigkeit und Motivationskraft
- Machermentalität und eine unternehmerische Persönlichkeit
- Vernetzte Denkweise, Verkaufstalent mit grossem Einsatzwillen
- Schnelle Auffassungsgabe und zuverlässige, selbständige Arbeitsweise
- Gepflegtes Erscheinungsbild und gute Umgangsformen
- Sehr gute Sprachkenntnisse (CH-D) schriftlich und mündlich