

Die Ticos Systems Group ist ein Technologie-Unternehmen mit Schweizer Wurzeln und entwickelt seit 25 Jahren innovative, zukunftsweisende Anlagensysteme für Fitness, Wellness, Bäder und Freizeitanlagen.



TICOS SYSTEMS

Wir bieten vielseitige, integrierte Systemlösungen und modernste Technik für Unternehmen, voll integrierte Verkaufs- und Kassensysteme, Onlineshops, Mobil-Tickets und Terminverwaltung, automatische Zutrittskontrolle, Lesegeräte, Datenträger, Gäste- und Mitgliederverwaltung.

Ab sofort suchen wir für unsere Tochtergesellschaft in Hilzingen eine/n:

Senior Sales Manager (m/w/d) in Vollzeit.

Bei uns sitzen Sie nicht nur am Schreibtisch, sondern gestalten Ihren Arbeitsalltag selbst. Sie akquirieren eigenständig neue Projekte und bauen sich somit Ihr eigenes Netzwerk aus Neu- und Bestandskunden auf. Als leidenschaftliche/r, hochmotivierte/r und wissbegierige/r Senior Sales Manager/in agieren Sie als Schnittstelle zwischen Kunden und unseren Spezialisten. Somit tragen Sie jeden Tag aufs Neue zur Erfüllung unserer ambitionierten Wachstumsziele bei. Als Senior Sales Manager werden Sie schrittweise an die Aufgaben und Ihren Verantwortungsbereich im Vertrieb herangeführt.

Ihre Hauptaufgaben umfassen:

- Beratung und Betreuung des bestehenden Kundenstamms
- Eigenverantwortliche Steuerung und Koordination Ihrer Kundenprojekte
- Analyse von Lösungen für und mit Kunden
- Aktiver Vertrieb der kompletten Produktpalette
- Gewinnung potentieller Kunden, Akquisition von Aufträgen
- Unterstützung des Servicebereiches im Verkauf und bei der Marktbeobachtung
- Enge Zusammenarbeit mit unseren jungen, vertriebsnahen Teams und dem Vertriebsinnendienst

Das bringen Sie mit:

- Mehrere Jahre Berufserfahrung im Bereich Vertriebsaussendienst, idealerweise B2B
- Sie überzeugen durch selbstbewusstes, professionelles Auftreten und Eloquenz
- Vorteilhaft ist ein bestehendes Netzwerk aus Unternehmen/Personen aus den Branchen Bäder, Wellness, Fitness, Öffentliche Einrichtungen, u.a. Universitäten, Bibliotheken,... in Deutschland und/oder der Schweiz
- Leidenschaft, Begeisterungsfähigkeit und Freude am Verkaufen
- Ausgeprägtes verkäuferisches und technisches Verständnis sowie eine selbstständige Arbeitsweise
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie Abschlussicherheit
- Flexibilität und Reisebereitschaft
- Netzwerker und Teamplayer mit Freude am gemeinsamen Erfolg

Wir bieten Ihnen:

- Ein spannendes, flexibles Arbeitsumfeld mit einem modernen Arbeitsplatz
- Einen interessanten Job mit großer Selbstständigkeit, verantwortungsvollen Aufgaben
- Arbeiten in einem dynamischen, internationalen Team mit flachen Hierarchien
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Eine attraktive Vergütung (Fixum + Bonus), einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung und leistungsfähige, technische Ausstattung wie Laptop/Smartphone

Frau Alev Yurdusever freut sich auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie diese per Email mit Gehaltsvorstellung an alev.yurdusever@ticos-systems.ch.