

Wir suchen einen „Head of Sales“

Über Baruti

Wir sind ein auf Outsourcen von Office-Dienstleistungen spezialisiertes Unternehmen, welches Nearshore-Lösungen für den Markt in Deutschland, Schweiz und UK zur Verfügung stellt. Unseren Kunden bieten wir Outsource-Lösungen in den Bereich Call-Center, IT, Finance und Office-Administration. Grossen Wert für uns hat die Förderung und Entwicklung der Mitarbeiter, welches wir mit internen und externen Schulungen sicherstellen.

Was wir bieten

- Sehr attraktives Vergütungspaket
- Ein international geprägtes Umfeld
- Attraktive Lohnnebenleistungen
- Junges, motiviertes Team
- Interne sowie externe Weiterbildungen
- Modernste Infrastruktur und Arbeitsbedingungen
- Flache Hierarchien

Aufgaben

- Unterstützung bei der Etablierung nachhaltiger Vertriebsstrukturen
- Auf- und Ausbau unseres Kundenportfolios für unsere gesamte Produktpalette
- Neukundenakquise und anschließende Betreuung
- Weiterentwicklung und Definition unseres Portfolios in Abstimmung mit der Geschäftsleitung
- Erarbeitung und Präsentation kundenspezifischer Angebote und Konzepte
- Vertragsverhandlungen
- Personalführung der Verkaufsabteilung
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Führung, Inspiration und Coaching des Ihnen untergestellten Teams
- Sie unterstützen Ihr Team in der Betreuung langjähriger und neuer Kunden
- Sie planen und kommunizieren wirksame, gezielte Aktivitäten, um die Zielerreichung im jeweiligen Absatzkanal und Gebiet zu sichern
- Definition und Erstellen von Verkaufsplänen, Richtlinien und KPIs für die Sales-Aktivitäten
- Kontinuierliche und intensive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Planung entsprechender Massnahmen für die effiziente Ausschöpfung des Potenzials in vielen Regionen
- Management aller Verkaufs- und Marketingaktivitäten zur Erreichung von Umsatzzielen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Management und internen Schnittstellen
- Verantwortlich für das Sales-Controlling und regelmässiges Reporting

Anforderungen/Qualifikationen

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Universitäts- oder Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung in der Akquise von Neukunden
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in einer Sales-Position
- Fundierte Kenntnisse in Call Center Business
- Sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse in Wort und Schrift (weitere Fremdsprachenkenntnisse wünschenswert)
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in der Führung und Entwicklung eines Teams
- Sehr gute EDV Kenntnisse (Excel, Word, Outlook)
- Befähigung und Realisierung von anspruchsvollen Aufgabenstellungen
- Einbringung im Team und ausgeprägtes Organisationsvermögen
- Gutes technisches Verständnis
- Analytische und unternehmerische Arbeitsweise mit hohem Maß an Kreativität und Innovationsfähigkeit
- Erfahrung im Aufbau von Vertriebs- und Marketingstrukturen
- authentisches Auftreten
- Präsentations-, Moderations- und Kommunikationsstärke
- Hohe Reisebereitschaft

Machen Sie den nächsten Schritt und senden Sie uns ein Motivationsschreiben und ein Lebenslauf an job@baruti.ch

Bewerbungsfrist: 03.10.2017

Wir melden uns anschliessend bei Ihnen.

Ihr Baruti Team

Email: job@baruti.ch

Tel.: +381(0) 38 660 660