

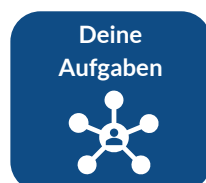


Business Development & Sales Manager (w/m/d)

Ein smartes Unternehmen wartet auf Dich

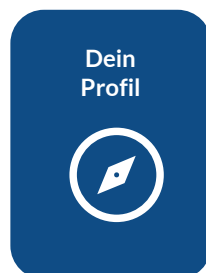
- Du bist bereits im Bereich Business Development oder Sales tätig und suchst nach einer neuen beruflichen Herausforderung?
- Du besitzt eine technische Affinität, hast keine Scheu vor neuen Technologien und möchtest Deine Kenntnisse im Bereich HR Digitalisierung erfolgreich einsetzen und weiterentwickeln?
- Du gehst offen auf Menschen zu und hast ein sicheres Auftreten?
- Du hast Lust darauf, in einem familiären Unternehmen mitzuarbeiten und Verantwortung zu tragen?

Dann solltest du **jetzt unbedingt weiterlesen!**



Deine Aufgaben

- Pflege & Ausbau des Partnernetzwerks, unter anderem mit SAP
- Akquise neuer Kunden und Mitarbeit bei der Erstellung von Offerten
- Betreuung bestehender Kunden als Account Manager
- Evaluation von HR-IT-Lösungen zur sinnvollen Erweiterung unseres Lösungsportfolios
- Zusammenarbeit mit dem Marketing zur Leadgenerierung und Brand Awareness



Dein Profil

- Mehrjährige Erfahrung in einer ähnlichen Position im IT-Umfeld
- Erfahrungen & Kenntnisse im HR-Umfeld sind von Vorteil
- Hohe kommunikative Kompetenz auf allen Entscheidungsebenen sowie Präsentations- und Moderationssicherheit
- Sehr gutes Deutsch und gutes Englisch in Wort und Schrift.
- Kunden- & Partnerbezogene Mobilität
- Lösungs- & dienstleistungsorientiert im Umgang mit Kunden, Partnern und internen Stakeholdern
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise mit hoher Einsatzbereitschaft

Wer sind wir?

Wir, die smahrt consulting AG, sind ein HR-Beratungsunternehmen, welches sich auf HR-Anwendungen spezialisiert hat und das gesamte Spektrum von HR-Strategieberatung bis zu HR-Software-Lösungen anbietet. Aktuell sind wir bei smahrt rund 50 Mitarbeiter und freuen uns auf neue Kollegen.

Interessiert?

Dann bewirb Dich jetzt! Besetzung der Stelle per sofort möglich.

Wir freuen uns auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an job@smahrt.ch.