

Unsere Stärke: InnoHub ist führend in hochwertigen, kundenspezifischen Schulungen und Coachings für die berufliche und persönliche Weiterentwicklung und das damitverbundene Erreichen der Unternehmensziele.

Unser Ziel: Unser Ziel ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Unternehmensziele durch Schulungen ihrer Mitarbeiter zu erreichen. Mit massgeschneiderten Lösungen integrieren wir uns nahtlos in Ihren Arbeitsablauf, um gemeinsam Erfolge zu erzielen.

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung

Junior Sales Business Development Manager (m/w/a) 80-100%

Was wirst Du bei uns tun:

- Identifizierung und Ansprache potenzieller B2B-Kunden für unsere individuellen Schulungs- und Coaching-Lösungen
- Lead-Generierung und Kundenakquise im B2B-Bereich, mit einem zusätzlichen Fokus auf B2C-Kunden.
- Verkauf von Schulungen und Kursen an Unternehmen, sowie gelegentlich an Privatpersonen.
- Erstellung überzeugender Angebote und professionelle Kundenpräsentationen, um Geschäftsabschlüsse zu erreichen.
- Führung von Verkaufs- und Partnerschaftsverhandlungen sowie Vertragsabschluss und Nachbearbeitung.
- Aufbau von strategischen Partnerschaften für die Marke InnoHub, um unser Geschäftswachstum zu unterstützen
- Planung und Umsetzung von Marketingmassnahmen in Zusammenarbeit mit dem Marketing-Team.
- Unterstützung von Marketingmassnahmen (Webseite, Socialmedia, Ausstellungen und Messen) für den Verkauf von Schulungen und Coachings in Zusammenarbeit mit dem Abteilungsleiter
- Organisation der Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen
- Teilnahme an Messen und Networking-Events.

Was wir von Dir erwarten:

Für diese Position suchen wir jemanden mit fundierter Berufserfahrung in ähnlichen Positionen und einem etablierten Netzwerk.

Du bist ein ausgezeichneter Überzeugungskünstler und hast Spass daran, potenzielle Kunden für unsere Angebote zu begeistern. Die Entwicklung neuer Geschäftsideen reizt Dich, und Du bist motiviert, Dich kontinuierlich weiterzubilden und Dich mit den Themen Bildung und Arbeitswelt 4.0 auseinanderzusetzen.

Mit starken organisatorischen Fähigkeiten und einem Auge fürs Detail arbeitest Du genau und strukturiert. Du bist selbstmotiviert, kommunikativ und liebst es, eigenverantwortlich im direkten Kundenkontakt zu arbeiten.

Auch in stressigen Situationen behältst Du einen kühlen Kopf und bist bereit, Kollegen zu unterstützen. Deine motivierende Persönlichkeit und Deine hohe Einsatzbereitschaft machen Dich zu einer wertvollen Ergänzung unseres Teams. Last but not least: Neben (Schweizer-)Deutsch als Muttersprache verfügst Du über gute bis sehr gute Kenntnisse in Englisch. Jede weitere Sprache ist ein Plus.

Was wir Dir bieten:

- Ein dynamisches Arbeitsumfeld mit grossem Entwicklungspotenzial und Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung.
- Die Chance, Verantwortung zu übernehmen und massgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens beizutragen.
- Attraktive Vergütung und Benefits
- Ein inspirierendes Arbeitsumfeld mit flexiblen Arbeitszeiten.
- Die Chance, aktiv zum Wachstum und Erfolg von InnoHub beizutragen.

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann lies bitte noch die letzten Zeilen:

Wir sind ein national tätiges Unternehmen mit flacher Hierarchie und investieren kontinuierlich in die Entwicklung der individuellen Fähigkeiten unserer Mitarbeitenden. Wenn du etwas bewegen und einer sinnstiftenden Arbeit nachgehen willst, wirst du bei uns glücklich werden. Wir freuen uns auf deine Bewerbung mit Angabe deiner Lohnvorstellung auf: jobs@innopark.ch. Fragen zur Stelle sind bitte an Marco Real per Mail an mreal@innohub.ch zu senden.