

Die Firma Colag ist seit über 10 Jahren der kompetente Handels- und Dienstleistungspartner rund um die Zweirad E-Mobilität. Wir suchen neue Mitarbeiter, die Teil eines motivierten, jungen und dynamischen Teams werden und die unsere bisherige Erfolgsgeschichte aktiv weiterführen wollen. Für alle Stellen werden eine abwechslungsreiche, verantwortungsvolle Tätigkeit und ein sicherer Arbeitsplatz innerhalb eines modern vernetzten und wachsenden Unternehmens geboten.

Zur Verstärkung unseres Teams im Bereich Sales & Service mit Hauptsitz in Zürich suchen wir eine initiative, durchsetzungsstarke und begeisterungsfähige Persönlichkeit für den

Sales B2B / B2B2C 100 %

Aufgaben

- Sicherstellen der Umsatz- und Absatzziele
- Kunden-Akquisition
- Operative Vertriebsplanung
- Erstellung Marktanalysen und Entwicklung der daraus abzuleitenden Massnahmen
- Erarbeitung kundenbezogene Absatzpolitik und Ziele
- Erschliessung neuer Absatzkanäle
- Key-Account Management
- Kosten- und Budgetverantwortung
- Regelmässige Erfolgskontrolle (Abgleich Budget, rollender Forecasts / Outlook)

Profil

- Kaufmännische Ausbildung sowie Weiterbildung in diesem Bereich von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer ähnlichen Position
- Stilsicheres Deutsch
- Belastbar, zuverlässig, flexibel, Teamplayer
- Französisch- und Englischkenntnisse von Vorteil

Angebot

- Grosser Gestaltungsspielraum für Ambitionen, kreative Ideen und deren Umsetzung im Arbeitsalltag
- Kollegiale Teamarbeit in einem internationalen Umfeld, geprägt von Leidenschaft, Vertrauen und einer offenen Unternehmenskultur
- Attraktiver Arbeitsplatz im Trendquartier Zürich Binz sowie gute Erreichbarkeit mit den ÖV

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann bewirb Dich jetzt mit vollständiger Bewerbung unter jobs@colag.ch.
Als Vermerk bitte den Betreff: "Sales B2B / B2B2C" verwenden.