



Key Account Manager (m/w/d), 80–100 %

Zur Ergänzung unseres Sales-Teams suchen wir dich, eine umsetzungsstarke Persönlichkeit mit stilsicherem und überzeugendem Auftreten.

Deine wichtigsten Aufgaben

- Evaluation neuer Geschäftsfelder (CH) inklusive Akquisition und Aufbau potenzieller Neukunden
- Beratung, bedürfnisorientierte Betreuung und Weiterentwicklung der bestehenden Kunden
- Umsatz- und Budgetverantwortung für das zugewiesene Kundenportfolio
- WTO-Ausschreibungen und unternehmensspezifische RFPs
- Leads-Planung und kundenspezifische Umsatz- und Absatzplanung
- Enge Zusammenarbeit mit dem Project Management sowie enge Begleitung bei Grossprojekten
- Erstellen und Prüfen von Zusammenarbeitsangeboten und Projektofferten
- Erstellen von Offerten in Zusammenarbeit mit dem Project-Management-Team
- Durchführung von Verkaufspitches, jährlichen Review Meetings und komplexen Vertragsverhandlungen
- Repräsentation des Unternehmens an Networking-Anlässen und Messen

Unternehmen

1994 gegründet
160 Mitarbeitende
100 Sprachen
> 2000 Sprachprofis
> 5000 Kundinnen

Wir bieten

- Flexibles hybrides Arbeiten
- Mitgestaltungsmöglichkeiten
- Freie Getränke, Snacks und Früchte
- Teamlunches
- Offene Kommunikation

Weitere Benefits

- Bahnhofsnaher, zentraler Arbeitsort
- tolles Team und angenehmes Arbeitsklima
- Du-Kultur
- Moderne Arbeitsplätze



The Language Intelligence Company

So überzeugst du uns

- Du hast Erfahrungen im Sales, bist ebenso Hunter wie Farmer, und kannst einen Leistungsnachweis vorweisen.
- Mit deiner Überzeugungsgabe knüpfst du mühelos nachhaltige Beziehungen mit unterschiedlichsten Menschen.
- Auch bei administrativen Aufgaben bist du genau und zuverlässig.
- Du besitzt einen Höheren Abschluss (FH/Uni oder eine gleichwertige Aus- oder Weiterbildung).
- Das Arbeiten in einem jungen, wachen Team bereitet dir Freude.
- Du verfügst über ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten.
- Deine schriftliche und mündliche Ausdrucksweise in Deutsch und Englisch ist ausgezeichnet, Französischkenntnisse sind von Vorteil.
- Du kennst und verstehst digitale Verkaufslösungen inkl. CRM-Systemen, datengetriebenen Verkauf, Lead Trackingtools etc. und verfügst über sehr gute Anwenderkenntnisse von MS-Office.
- Du verstehst den Schweizer Markt mit Fokus auf wachsende Industrien.

So überzeugen wir dich

- Festanstellung in einem dynamischen und ehrgeizigen Unternehmen
- Zeitgemässe, attraktive Anstellungsbedingungen
- Der Funktion entsprechende, grundlegende Schulung
- Vielseitige Aufgaben und viel Raum für Eigeninitiative
- Flexible Arbeitszeiten und eine leistungsfähige IT-Umgebung
- Attraktive Entschädigung auf Leistungsbasis

Eintritt: ab April/Mai 2024 oder nach Vereinbarung

Arbeitsort: Zürich, auch Luzern oder Bern ist möglich

Fühlst du dich angesprochen? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung. Bitte schicke deine Unterlagen per E-Mail an career@apostrophgroup.ch.

Charles Mariauzouls
Head of People and Culture



Unternehmen

Die Apostroph Group ist die führende Sprachdienstleisterin in der DACH-Region. Zur Gruppe gehören 10 Standorte in der Schweiz und in Deutschland. Heute vertrauen über 5000 Unternehmen und Institutionen auf die Expertise von Apostroph. Mit 160 Mitarbeitenden, darunter 40 Linguistinnen und Linguisten, und über 2000 geprüften Fachübersetzerinnen und Fachübersetzern bietet Apostroph Sprachservices in allen Disziplinen und in 100 Sprachen an und bedient dabei alle Branchen, jeweils massgeschneidert für die lokalen Märkte. Langjährige Erfahrung in der Sprachtechnologie und Prozessdigitalisierung sowie das gezielte Zusammenspiel von Mensch und Maschine bilden dabei die Kernbausteine für die Qualität und Effizienz der Apostroph Dienstleistungen.