



## EIZO – The Visual Technology Company

EIZO ist das japanische Wort für „Bild“ und der Name eines weltweit führenden Herstellers von High-End-Monitorlösungen. Rund 2'300 Mitarbeitende sind in mehr als 80 Ländern tätig. EIZO-Monitore finden sich überall dort, wo herausragende Bildqualität gewünscht oder absolut notwendig ist. Dazu gehören beispielsweise: Front- und Back-Offices, Spitäler, Operationssäle, Radiologiezentren, Flugsicherungszentren, Design- und Fotostudios, Kontroll- und Handelsräume, Architekturbüros und Industriebenanwender unterschiedlicher Art.

Kurzum: Wer von EIZO spricht, spricht von kompromissloser Qualität und von Produkten, die durch ein Höchstmass an Zuverlässigkeit, Bildqualität, Effizienz im Stromverbrauch und Ergonomie überzeugen.

Für den Hauptsitz von EIZO in Au/Wädenswil suchen wir Sie, eine erfahrene und motivierte Persönlichkeit, per sofort oder nach Vereinbarung als

### Tele-Sales Mitarbeiter/in B2B 40% – 60%

Ihr vielfältiges und verantwortungsvolles Aufgabengebiet umfasst folgendes:

- › Aktive telefonische Betreuung von Firmenendkunden und Handelspartnern (B2B)
- › Lead Generation für die Gewinnung von Neukunden und Projekten
- › Kundenpflege und Beziehungsaufbau
- › Rasches Erkennen und Erfassen von Kundenbedürfnissen für unser KAM-Team
- › Aktive Mitarbeit am Erreichen der Umsatz- und Ertragsziele
- › Planen und Umsetzen von Tele-Sales-Aktivitäten (z.B. Sales Promotions)
- › Rasches Erkennen der Businessmodelle und Bedürfnisse unserer Kunden
- › Mitwirkung und Überwachung von Projekten im Zuständigkeitsbereich
- › Unterstützung bei der Terminkoordination für unsere Aussendienstmitarbeiter
- › Teilnahme und Mithilfe bei der Organisation von Events und Messen
- › Unterstützung des Verkaufsinendienst-Teams inkl. Offertstellungen
- › Erfassung der Kundenkontakte und Gesprächsinformationen im CRM-Tool

#### Ihr Profil

Sie bringen einige Jahre Berufserfahrung mit im Bereich Telesales (B2B) in der Gewinnung und Betreuung von Handelspartnern (Channel) und Firmenendkunden (idealerweise im ICT-Umfeld, jedoch nicht zwingend). Sie sprechen fließend Schweizerdeutsch und können auch in Französisch und/oder Englisch sehr gut kommunizieren. Sie sind eine offene, sympathische und kundenorientierte Person, welche die Aufgaben im Tele-Sales mit Passion ausübt. Ihre angenehme und freundliche Stimme und Ihre Sprachgewandtheit werden von Ihren Gesprächspartnern geschätzt. Ihre Ansprechpartner sind Business-Kunden.

Diese abwechslungsreiche Funktion erfordert eine sehr hohe Kommunikationsfähigkeit, Selbständigkeit und Motivation. Ihr Arbeitspensum wird idealerweise auf vier bis fünf Wochentage aufgeteilt.

#### Ihre Vorteile

Wir bieten Ihnen ein vielseitiges Aufgabengebiet mit einem interessanten Produktportfolio in der Schweizer Niederlassung eines internationalen Unternehmens mit kurzen Entscheidungswegen. Es erwartet Sie ein offenes, kleines und kollegiales Team, eine leistungsgerechte Entlohnung, sehr gute Sozialleistungen sowie moderne Arbeitsgeräte. Ein Gratis-Parkplatz und die ÖV-Anbindung liegen direkt vor dem Haus im schönen Au/Wädenswil mit Aussicht auf den Zürichsee.

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?** Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format an folgende E-Mail: [jobs@eizo.ch](mailto:jobs@eizo.ch). Für Fragen steht Ihnen unser Head of Sales, Heinz Schuler, telefonisch unter +41 79 449 94 90 gerne zur Verfügung.