



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 Industrieanwender 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.

Am Hauptsitz von EIZO in Au/Wädenswil suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung, für die neu geschaffene Stelle, eine erfahrene und motivierte Persönlichkeit als

Tele-Sales Mitarbeiter/in B2B 50% – 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 verfügen über einige Jahre Berufserfahrung im Bereich Tele-Sales (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. Als offene, sympathische und kundenorientierte Person üben Sie die Aufgaben im Tele-Sales mit Passion aus. Mit Ihrer angenehmen sowie freundlichen Stimme und Ihrer Sprachgewandtheit betreuen Sie unsere Business-Kunden kompetent, qualitativ hochstehend und dienstleistungsorientiert. 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, freundliches und kollegiales Team, eine marktgerechte 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.

Kontakt

Wir werden von der ESAG-Staffing AG im Rekrutierungsprozess unterstützt. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Foto per Mail oder Post an:

ESAG Staffing AG | Frau Tatjana Stanisic | Moosacherstrasse 6, Au | 8820 Wädenswil | tatjana.stanisic@esag.ch