

STELLENAUSSCHREIBUNG SALES

Du bist ein Kommunikations-Genie?
Du hast das Talent, Menschen zu begeistern?
Du hast Spaß daran, auf Menschen zuzugehen?
Dann komm in unser Team!

Wir suchen Sales-Development-Representatives (m/w/d), die unser Team auf unserem Weg zum nächsten Wachstums- und Expansionsziel tatkräftig und mit ausgeprägter Leidenschaft für Unternehmensentwicklung unterstützen!

Was wir Dir bieten?

- Als unternehmerisch denkende und handelnde Persönlichkeit arbeitest Du selbständig und baust Dir dein eigenes Vertriebs- und Salesteam auf und aus.
- Wir bieten Dir alle uns zur Verfügung stehenden Mittel und Wege, damit Du dich persönlich wie fachlich weiterentwickeln kannst und ein überaus attraktives leistungsabhängiges Einkommen mit großer Skalierbarkeit erzielen kannst, welches von keinem Vertrag gedeckelt oder beschnitten wird.
- Du allein hast es in der Hand, welches großartige, unlimitierte Einkommen Du haben wirst. Es setzt sich aus mehreren verschiedenen Provisionen und Bonis zusammen.
- Dein skalierbares Einkommen steht in direktem Zusammenhang mit Deiner persönlichen Vertriebsleistung, was Dir die Chace bietet, Deinen Verdienst aktiv, z.B. auch durch Duplikation, zu steuern.
- Darüber hinaus hast Du Zugang zu verschiedenen weiteren Einkommensströmen und somit die Möglichkeit, Dein Einkommen weiter zu diversifizieren.
- Dabei ist die Entwicklung Deiner Karriere und die Möglichkeit Deiner persönlichen Weiterentwicklung unbegrenzt.
- Du bist absolut flexibel betreffend Ort oder Zeit deiner Arbeit. Du kannst arbeiten wann Du willst, wieviel Du willst, mit wem Du willst und wo Du willst.
- Unter gewissen Voraussetzungen erhältst Du zusätzlich Zuschüsse zu Firmenwagen, Handy uvm.
- Die beschriebene Position bietet Dir außerdem unter bestimmten Voraussetzungen großzügige Zuschüsse für Dein Firmenauto, ein Smartphone und vieles mehr, um uneingeschränkt mobil zu arbeiten und Deine Flexibilität und Effektivität zu steigern.
- Du bist unter verschiedenen Voraussetzungen teilnahmeberechtigt an Incentives wie Reisen, Events und Seminaren auf höchstem Niveau
- Deiner Leistung entsprechend erhältst Du Anerkennungen und Auszeichnungen bei den jährlichen Events.
- Du hast Zugang zu regelmäßigen wöchentlichen Präsentationen und Weiterbildungsveranstaltungen der Unity Ambassadors und ihren Kooperationspartnern.

- Du bist Teil einer starken und mitreißenden Community die begeistert und motiviert, Spaß hat und auch Gründe hat, zu feiern, die Unterstützung bietet, und große Visionen hat.

Was Dich erwartet?

- Du bist herzlich willkommen in unserem wunderbaren Team.
- Du lebst deine unternehmerische Persönlichkeit vollkommen und unbegrenzt aus.
- Du erlebst ein großartiges Gleichgewicht zwischen Arbeit und Privatleben.
- Du nutzt unser Portfolio, um die Arbeitswelt gesünder, zufriedener und leistungsfähiger zu machen.
- Du betreust deine Firmenkunden über jahrelange Entwicklungsprozesse.
- Du bietest Deinen Kunden mit passgenauen Lösungen für die Steigerung des Unternehmenserfolgs und des Wohlbefindens der Mitarbeitenden einen echten Mehrwert an.
- Du übernimmst die Analyse des jeweiligen Potenzials, die Beratung über mögliche Umsetzungsmodelle und die Evaluation umgesetzter Maßnahmen.
- Du verkaufst unsere Dienstleistungen und Produkte.
- Du verkaufst unsere digitale Corporate-Plattform für die Unternehmensführung samt Lizenzen der App für die Mitarbeitenden.
- Du unterstützt und hilfst Unternehmen dabei, als Unternehmen selbst 'gesund' zu werden, eine starke Arbeitgebermarke aufzubauen und die Mitarbeitenden gesund, zufrieden und leistungsfähiger zu machen.
- Du hilfst Unternehmen dabei, ihre Mitarbeitenden an ihr Unternehmen zu binden und so die Fluktuation zu verringern und eine TOP-Arbeitgebermarke aufzubauen.

Was wir uns wünschen?

- Wir arbeiten gerne mit Menschen zusammen, die unternehmerisch denken und handeln.
- Du verstehst es, den B2B-Markt zu analysieren und potenzielle Kunden zu identifizieren. Unsere große Datenbank unterstützt dich dabei.
- Du gewinnst Projekte für Gesundheitsmanagement bei kleinen, mittleren und großen Unternehmen, bei Konzernen, Instituten und Körperschaften.
- Durch dein Einfühlungsvermögen gewinnst Du schnell das Vertrauen Deiner Kunden und erkennst deren individuelle Bedürfnisse und Herausforderungen, kannst die Bedürfnisse deiner Kunden verstehen und ihnen maßgeschneiderte Lösungen anbieten.
- Du nutzt deine Fähigkeit, langfristige Beziehungen zu Kunden aufzubauen. Dies erfordert Sorgfalt, Zuverlässigkeit und eine lösungsorientierte Denkweise.
- Du verfügst bereits über ein eigenes Kontakt-Netzwerk und bist daran interessiert, dieses Netzwerk auszubauen und für deine neue Aufgabe zu nutzen.
- Durch deinen überzeugenden Auftritt und dein ausgeprägtes Talent im Dialog auf oberster Geschäftsführungsebene bist Du in der Lage, auf Augenhöhe zu verhandeln und erfolgreiche Verkaufsgespräche zu führen und Nutzen und Mehrwert für deine Kunden zu vermitteln.

- Du bist ein Kommunikationstalent, kannst gut zuhören und das Wichtigste aus einem Gespräch herausnehmen. Für die Behandlung von Vorwänden oder Einwänden hast Du immer das richtige Argument parat.
- Du startest gerne schnell und kannst gut andere Menschen von deinen Ideen begeistern.
- Du bist in der Lage, dich ständig mit großer Eigeninitiative selbst zu motivieren, da sich der Bereich der Gesundheitsförderung und der "Digitalen Wellness" schnell entwickelt und die Bereitschaft erfordert, sich an neue Entwicklungen anzupassen und flexibel auf Kundenbedürfnisse einzugehen.
- Du bist eine leidenschaftlich gesundheitsbewusste Person und lebst selbst einen gesunden Lebensstil
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse und wenn du dazu noch eine weitere Fremdsprache sprichst, wie Italienisch oder Französisch - umso besser
- Erfahrung im Vertrieb und/oder Verkauf, vorzugsweise im B2B-Markt und im optimalen Fall mit anspruchsvollen, erklärungsbedürftigen Produkten oder Services, ist von Vorteil.

DU MÖCHTEST DICH BEWERBEN?

Du bist nicht wie die anderen. Deine Karriere soll nicht im Standard-Bewerbungs-Ordner enden!

Du bist kreativ, mutig und kannst mehr als nur ein traditionelles Anschreiben verfassen!

Wir suchen keine Durchschnittsbewerbungen, sondern etwas, das aus der Masse hervorsticht!

Wenn Du denkst, dass Du das Zeug dazu hast, dann bewirb dich, aber lass uns bitte nicht einschlafen!

Was wir wollen:

1. Innovativ. Zeig uns, dass Du die üblichen Bewerbungsnormen sprengen kannst. Wir lieben kreative Köpfe, die anders denken.
2. Mutig. Sei nicht schüchtern! Wir suchen Persönlichkeiten, die neue Ideen einbringen und sie auch verteidigen können.
3. Modern. Dein Lebenslauf mag beeindruckend sein, aber zeig uns, dass Du auch im digitalen Zeitalter zuhause bist. Videos, Präsentationen - überrasch uns!
4. Frech. Bitte keine langweiligen Standard-Floskeln. Zeig uns Deine Persönlichkeit. Wir freuen uns über Deinen Charme.
5. Mehr. Wenn Du das Gefühl hast, daß Du unsere Erwartungen übertreffen kannst, dann mach Schluß mit dem Standard und starte etwas Neues. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

Sende uns Deine Bewerbung an: post@unityambassadors.ch

Hast Du Fragen? Ruf uns an.

Unter +41 71 556 0456 erreichst Du unser Partner-Account-Management.

Wir sind gerne für Dich da.

