

Sales Manager 80 – 100% (w/m/d) - Schweiz

Du bist dynamisch, voller Energie und Tatendrang? Du fühlst dich in der digitalen Welt und vielleicht auch schon ein bisschen im Metaverse Zuhause? Du liebst es, zuzuhören und so potenziellen Kunden einen Mehrwert nach deren Bedürfnissen zu liefern? Du willst in einem jungen Team Vollgas geben? Du hast das gewisse Verkaufsgen? Wenn du fleissig genickt hast, dann bist du vielleicht unsere/unser neue/r Sales Manager/-in.

Du hast die Chance, die Erfolgsgeschichte eines jungen und dynamischen Startups mitzuschreiben und unser Unternehmen massgeblich mitzuprägen. Was wir dir bieten:

- Die Möglichkeit, ein wichtiger Teil von etwas Grossem zu sein – das Metaverse und somit die VR als next big Thing – und die eigene Handschrift einzubringen
- Gemeinsam mit uns zu wachsen
- Flexible Arbeitszeiten
- Gute Verdienstmöglichkeiten durch hohe Erfolgsbeteiligung
- Langfristige Beschäftigungsverhältnisse mit möglicher Mitarbeiterbeteiligung am Erfolg (Bonus/Aktien)
- Weiterbildung und Aufstiegsmöglichkeiten
- Hohe Wertschätzung

So schaffst du Mehrwert

Als Sales Manager/-in bist du für die Akquisition von Neukunden verantwortlich. Du kannst auf eine grosse Anzahl an Leads aufbauen und generierst selber neue Leads. Du entwickelst eigenverantwortlich Vertriebsaktivitäten und übernimmst den ganzen Verkaufsprozess über die Angebotserstellung, Verhandlung bis zum Vertragsabschluss. Du präsentierst unsere weltweit einzigartige Lösung überzeugend auf Roadshows, Fachmessen und Seminaren, erkennst und erschliesst aufgrund deiner Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen neue Potenziale und arbeitest proaktiv mit externen und internen Partnern zusammen.

Du bist dir deiner Rolle als Botschafter/-in unseres Unternehmens stets bewusst und du repräsentierst unsere Werte respektvoll. Wenn du neue Herausforderungen suchst und einen wesentlichen Einfluss auf unsere Erfolgsgeschichte nehmen willst, dann bist du bei uns richtig.

Wer braucht deine Verstärkung?

HEGIAS ist ein stark wachsendes, dynamisches Start-up mit derzeit rund 20 Mitarbeitern mit Sitz in Zürich und Lugano. Unsere in-house entwickelte Software – HEGIAS VR – ist die weltweit erste cloud-/browserbasierte Lösung für die Visualisierung und Kommunikation mit Virtual Reality in der Planungs-, Bau- und Immobilienbranche. Immobilien können zu jedem Zeitpunkt der Planungs- und Bauphase in der virtuellen Welt von mehreren Personen, ortsunabhängig begangen und besprochen sowie materialisiert und möbliert werden. HEGIAS VR reduziert damit Missverständnisse in der Kommunikation mit dem Bauherrn und allen Anspruchsgruppen, unterstützt den Planungs-, Verkaufs- und Vermietungsprozess von Immobilien wie auch von Einrichtungskonzepten.

Du willst mehr davon? Nur zu: www.hegias.com und siehe auch [unser Erklärvideo](#).

Unsere Werte

Fair

Wir haben Spass bei dem was wir tun. Wir haben ein gutes Gewissen bei dem was wir getan haben. Denn wir entscheiden konsequent fair und unvoreingenommen aufgrund besten Wissens und Erfahrung. Wir sind fair gegenüber allen Stakeholdern und der Umwelt im Gesamten. Unser Geschäftsmodell ist nachhaltig und reduziert den ökologischen Fussabdruck unserer Kunden.

Schweizerisch weltoffen

Wir denken strukturiert und erledigen unsere Arbeit präzise und mit Liebe zum Detail. Wir bleiben dabei gestalterisch flexibel und lassen schöpferische Freiheiten zu. Wir sind eine Willensgemeinschaft und handeln ziel- und werteorientiert.

Authentisch

HEGIAS ist authentisch, weil wir offen und ehrlich über jedes Thema reden können, welches uns am Herzen liegt. Wir pflegen eine direkte und transparente Informationspolitik. Wir sind unvoreingenommen und offen gegenüber allen Menschen. Wir begegnen allen mit Respekt, egal welcher Herkunft, Rasse, Geschlecht, Alter und Position.

Das macht dich zum idealen Sales Manager

Um in dieser spannenden Rolle erfolgreich zu sein, bringst du folgende Voraussetzungen mit:

- Du bist neugierig, begeisterungsfähig und besitzt Einfühlungsvermögen
- Du bist belastbar, flexibel, initiativ und bereit, Verantwortung zu übernehmen
- Du bist reisebereit, kontaktstark und eloquent in Wort und Schrift
- Du bist ein Organisationstalent und besitzt eine gesunde Portion Selbstbewusstsein
- Auf dich können sich Kunden, Partner und Kollegen zu 100 Prozent verlassen
- Es motiviert dich, mit einem revolutionären Produkt Gutes für deine Kunden, die Gesellschaft und die Umwelt zu leisten
- Du hast schon B2B Vertriebserfahrung und dabei überdurchschnittliche Erfolge erzielt
- Erfahrungen und Netzwerke in der Architektur-, Bau- und Immobilienbranche erleichtern deinen Einstieg

Möchtest du Teil einer grossartigen Erfolgsgeschichte werden und bist von deinen Qualitäten überzeugt, dann freuen wir uns auf deine Bewerbung mit CV und einem Bewerbungsschreiben an jobs@hegias.com