

Als Teil eines schnell wachsenden Tech-Startups mit Sitz in Zürich ist Deine Hauptaufgabe der aktive Verkauf unserer Software-as-a-Service-Lösung in Form von Cloud und Fahrzeugservices für die Powersport-Industrie mit Fokus auf den europäischen Markt.

Verantwortung:

- Weiterentwicklung der bestehenden Vertriebsstrategie
- Vertrieb der c.technology Services mit Fokus auf die Motorrad- und Bootsindustrie und explizitem Augenmerk auf die wachsenden der E-Mobilität
- Entwicklung von effizienten Vertriebskanälen
- Aufbau einer Vertriebspipeline
- Verkauf unserer Produkte und Dienstleistungen an potenzielle Kunden
- Durchführen von Kosten-Nutzen-Analysen mit bestehenden und potenziellen Kunden
- Aufrechterhaltung positiver Geschäftsbeziehungen zur Sicherung künftiger Verkäufe
- Berichterstattung an das Management über Kundenbedürfnisse, Probleme, Interessen, Wettbewerbsaktivitäten und Potenziale für neue Produkte und Dienstleistungen
- Repräsentation auf Messen innerhalb von Europa

Mindestqualifikationen:

- Bachelor-Abschluss oder gleichwertige praktische Erfahrung
- Erfahrung im IoT B2B Vertrieb
- Einschlägige Erfahrung im Bereich der Mobilität oder des Fahrzeugbaus

Bevorzugte Qualifikationen:

- Erfahrung im Vertrieb von Software-Services für Profis (Service/Wartung, Händler, Vermietung) im Mobilitätssektor
- Erfahrung oder zumindest hohe Affinität zur E-Mobilität
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten (mindestens in Englisch und Deutsch)
- Nachgewiesene analytische Fachkenntnisse in den Bereichen Produktentwicklung und Marketing (einschliesslich Erfahrung in den Bereichen Beratung, Analyse oder Strategie)
- Tiefes Verständnis für die Erstellung von Vertriebsplänen
- Fähigkeit zur Zusammenarbeit und zum Aufbau von Kundenbeziehungen
- Erfahrung im Bereich schnell wachsender, junger Unternehmen

Bei uns kannst Du nicht nur Teil eines Teams werden, sondern durch dein Engagement die Reise von c.technology aktiv mitgestalten. Mit unserer einzigartigen Software-as-a-Service-Lösung bedienen wir Fahrzeughersteller in der attraktiven Powersport-Nische mit Cloud- und Fahrzeug-Services, die auf die Bedürfnisse dieser Branche zugeschnitten sind. Dabei konzentrieren wir uns auf die Betreuung vom Triangel bestehend aus Endkunden, Partnern und Herstellern.

Du erhältst die Chance, diese spannende Schlüsselrolle zu übernehmen.

Wir bieten Dir ein dynamisches Umfeld am Puls der Zeit, ein grossartiges Team, faire Konditionen und einen Arbeitsplatz der es Dir erlaubt, in Gehdistanz am See, in der Altstadt oder im lebendigen Teil der Stadt Zürich zu sein. Flexible Arbeitszeiten, gute Stimmung und ein hohes Mass an Eigenverantwortung sind in der DNA der c.technology AG verankert.

Interessiert? Nimm [hier](#) mit uns Kontakt auf.