Passage du Cardinal 11 1700 Fribourg SWITZERLAND
T+41 26 510 11 70 WWW.ROOMZ.IO

***ROOMZ SA ist ein schnell wachsendes Unternehmen in der Schweiz**. Wir helfen unseren Firmenkunden, ihre Sitzungszimmer und Arbeitsplätze effizienter zu verwalten und gleichzeitig die Mitarbeiterzufriedenheit zu steigern. Unsere Lösung ist eine Kombination aus einfach zu installierenden, kabellosen und eleganten Displays für Sitzungszimmer, Präsenzsensoren und SaaS-Software. Das System lässt sich problemlos mit jeder vorhandenen Kalendersoftware wie Exchange oder Office 365 verbinden.*

Nach einem sehr erfolgreichen Eintritt im Schweizer Markt expandieren wir nun in verschiedene Regionen wie Frankreich, Italien, Spanien, Deutschland, Niederlande, UK und andere. Möchten Sie mit Ihren Marktkenntnissen und Ihrem Netzwerk zum Erfolg eines jungen und dynamischen Unternehmens beitragen? Verfügen Sie über die Gene eines Unternehmers, sind Sie selbstmotiviert, voll engagiert und begeistert für neue Technologien? Sind Sie mit Themen wie "neue Arbeitswelten" und Digitalisierung vertraut?

Wenn ja, dann sind Sie bei uns richtig und bewerben Sie sich als:

Sales Executive (m/f, 100%) für Deutschland

In der Funktion als Sales Executive verantworten sie den Marktaufbau in Deutschland. **Sie haben ein gutes Verständnis für Ihren Markt sowie von der neuen Arbeitswelt**, welche durch neue Arbeitsplatzkonzepte und Technologien wie UCC geprägt werden. Dank Ihrem Netzwerk und Ihrer Begeisterungsfähigkeit schaffen Sie es, unsere einzigartige Technologie bei potenziellen Geschäftskunden, strategischen Resellern und System Integratoren zu positionieren. Fortlaufend analysieren Sie Ihr Marktgebiet und identifizieren neu geplante Projekte. Dabei werden Sie direkt vom *Head of Sales & Marketing* unterstützt.

Ihre Aufgaben

- Direkte Kunden-Acquisition bei «Top 100» Grosskunden
- Neue Projekte und Opportunitäten suchen und gewinnen
- Entwicklung und Management der Sales Pipeline in unserem CRM-System (Salesforce)
- Erarbeiten von relevanten Marktanalysen
- Aufbau und Mitgestaltung von regionalen Marketing Aktivitäten & Promotionen
- Mögliche Partner erkennen und als ROOMZ Vertriebspartner gewinnen
- Aufbau Partner-Programm in Deutschland

Passage du Cardinal 11 1700 Fribourg SWITZERLAND
T+41 26 510 11 70 WWW.ROOMZ.IO

Ihr Profil

- Verkaufserfolge im Bereich Telekommunikation/IT bei Geschäftskunden (B2B)
- Starker Fokus auf Umsatzwachstum und Vertrieb
- Erfahrung in der Akquisition von neuen B2B-Kunden im IT/Telco-Geschäft
- Erfahrung im Partner Management (Distribution, Systemhäuser, System Integratoren) in Deutschland
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Hohe Sozialkompetenz, begeisterungsfähig, selbständig
- Bereitschaft zum Reisen innerhalb Deutschlands

Wir bieten

- Eine spannende Aufgabe in einem innovativen und anregenden Arbeitsumfeld
- Eine flache und unkomplizierte Hierarchie und eine ausgezeichnete Unternehmenskultur
- Möglichkeit zur aktiven Mitgestaltung beim Marktaufbau
- Angemessene Entlöhnung
- Arbeiten von Zuhause, von einem Co-Working Büro oder unterwegs

Mehr Infos zu ROOMZ unter: www.roomz.io

Interessiert? – Kontaktieren Sie uns jetzt und senden Sie Ihren Lebenslauf mit einem Motivationsschreiben an jobs@roomz.io