

Suisse Romande

"Conseiller en ventes 2.0"

poinz.

En 2012, l'équipe poinz s'est fixé une tâche importante : connecter les entreprises avec leurs clients - via le smartphone. Une connexion de plus en plus vitale pour toute entreprise à l'ère de la révolution numérique. Six ans plus tard, poinz AG est le leader du marché dans le domaine de la fidélisation numérique de la clientèle et de la communication mobile pour les PME. Avec 400'000 utilisateurs et 1'300 entreprises partenaires, notre solution marketing s'est établie dans toute la Suisse. Afin de répondre à la demande, l'équipe de vente et de conseil est en cours de renforcement et d'élargissement.

CULTURE.

Depuis le début de notre histoire, nous sommes convaincus que le succès est lié à l'équipe. Une conviction qui a conduit à la règle de base selon laquelle chez poinz, les personnes qui travaillent dur, qui sont concentrées, qui ont soif de succès et qui peuvent convaincre les entreprises partenaires de la vision de l'entreprise doivent être récompensées. Non seulement grâce à une rémunération attrayante et basée sur le succès, mais aussi grâce à la reconnaissance et à l'appréciation au sein d'une équipe dynamique de personnes partageant les mêmes idées.

PROFIL.

Les tâches suivantes sont attendues du futur conseiller en ventes poinz :

- Acquisition de petites et moyennes entreprises dans votre propre zone de vente
- Planification des appels de vente au téléphone et sur la route
- Conseil aux entreprises en matière, d'acquisition de clientèle, de fidélisation et de communication
- Responsabilité de la mise en place et du soutien d'un réseau de clients dans les régions de Suisse directement affectées.

Tu as déjà vendu des assurances, des sites web monotones, des services numériques inutiles ou autres dans le passé ? Cette opportunité est ta porte de sortie ! Tu en as assez des ventes à court terme et tu souhaites investir tes talents dans l'avenir ? Saisis ta chance !

Compétences requises :

- Au moins 2 ans d'expérience dans la vente sur le terrain
- Allemand et/ou anglais courant (**tout futur entretien se déroulera en allemand et/ou en anglais**)
- Forte mentalité de vente avec discipline et structure
- Apparence sûre de soi dans le travail avec les clients potentiels et existants
- Attitude autocritique envers soi-même pour une amélioration continue de ses performances
- Expérience des objectifs de vente et du travail avec une équipe axée sur le succès

STRUCTURE.

100% de la charge de travail. Rémunération orientée vers le succès (fixe + commission), infrastructure technique, voiture de fonction, bureau à domicile.

Postule maintenant!

VIENS ! Ton équipe poinz.