



CH – 6300 Zug Industriestrasse 47

CH – 8001 **Zurich**
Waaggasse 5

CH – 6900 **Lugano**
Via San Gottardo, 10

CH – 1201 **Geneva**
10, Quai du Seujet

IT – 00187 **Rome**
Palazzo Valadier
Piazza del Popolo, 18

IT – 20123 **Milan**
Via Camperio, 9

IT – 50137 **Florence**
Via della Torretta, 16

IT – 39010 **Bolzano**
Via del Villaggio, 31,
San Martino in Passiria

AT – 1010 **Vienna**
Annagasse 6

XK – 10000 **Pristina**
Diamond Residence
Hajvali

PT – 1100-281 **Lisboa**
Av. I. Dom. Enrique 26

RS – 11070 **Belgrade**
Vladimira Popovica, 6

US, FL – 33131 **Miami**
701 Brickell Avenue
Suite 1550

PA – 0801 **Panama City**
T.O.C – Floor 60, Unit 6005
Punta Pacifica-S. Francisco

VE – 1000 **Caracas**
Av. Libertador
Centro Parima-Chacao

bestvision.group
info@bestvision.ch
+41 58 307 05 55

Stellenangebot – Junge Sales Manager

Sind Sie auf der Suche nach einer dynamischen, flexiblen Tätigkeit, die Ihnen ein ausgezeichnetes Einkommen und berufliche Weiterentwicklung garantiert?

Schließen Sie sich uns an, um ein großes Ziel zu erreichen: zu wachsen, während wir mit Ihnen wachsen!

Die Best Vision Gruppe besteht aus IT-Unternehmen, die international für ihre selbst entwickelten Kernbankanwendungen und Systeme für Banken und Finanzinstitute bekannt sind.

Die Best Vision Group ist ein Hersteller von hochmodernen Softwarelösungen, die auf Web- und Java-Technologien basieren und sich auf Internet-Banking und Front-Office-Anwendungen konzentrieren. Die Gruppe ist in Zürich, Genf, Lugano, Wien, Mailand, Florenz, Bozen und Pristina vertreten. Die Best Vision Gruppe ist ein Anbieter von qualitativ hochwertiger Software für Banken, SIMs, Finanz- und Versicherungsinstitute in der Schweiz, Italien, Österreich, dem Kosovo und anderen Ländern.

Stellungsbeschreibung:

Die/der ideale Kandidat/in für diese Position ist ein/e junge/r (vorzugsweise, aber nicht ausschließlich zwischen 35 und 50), erfolgreiche/r Vertriebsleiter/in, der den Vertriebsleiter und das gesamte Team bei der Suche nach neuen Kunden und dem Verkauf neuer Lösungen an bestehende Kunden unterstützt. Er/sie wird in der Lage sein, die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen, indem er/sie Wettbewerbslösungen analysiert und anbietet und gezielte Verkaufsbotschaften definiert.

Wenn Sie auf der Suche nach einer neuen Herausforderung und einer glänzenden Karriere in der Kundenakquise und im Vertrieb sind, werden Ihre Aufgaben sein:

- Akquisition von neuen Kunden für die Best Vision Gruppe.
- Förderung und Information bestehender und potenzieller Kunden über die Dienstleistungen und Produkte des Unternehmens

Anforderungen:

- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und die Fähigkeit, **ziel- und gewinnorientierte** Ergebnisse zu erzielen
- Nachgewiesene Erfahrung in den Bereichen Auftragsvergabe, Telemarketing, persönliches Geschäft, Verkauf und/oder Werbemaßnahmen; Kenntnisse in den Bereichen Finanzen und IT sind von Vorteil



- Verfügbarkeit für flexible Arbeitszeiten
- Ausgezeichnete Kenntnisse der italienischen, englischen und deutschen Sprache

Unser Angebot

Wir bieten ein gutes Grundgehalt und einen ergebnisabhängigen Zusatzverdienst, der sich nach dem Wert der vermittelten Aufträge richtet.

die Möglichkeit der Teilnahme an Fortbildungskursen zur beruflichen Weiterentwicklung in einem dynamischen und internationalen Umfeld und die Möglichkeit von Smart Work.

Wenn Sie interessiert sind, senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an recruitment@bestvision.ch

Beschäftigung: 100%

Gehalt: zu vereinbaren für den variablen Teil, wie oben für die feste Basis.

Arbeitsort: Italien, Schweiz, Österreich