

Sales & Account Manager für innovative Lösungen für die Immobilienbranche (80–100%)

- › Thurgauerstrasse 36, 8050 Zürich, Schweiz
- › Vollzeit

Unternehmensbeschreibung

Willkommen bei der IAZI AG (eine Tochterfirma der SMG Swiss Marketplace Group AG)

Wir sind der führende Anbieter für Lösungen und Services für den Immobilienmarkt in der Schweiz. Seit 30 Jahren bieten wir Software zur Bewertung und zum Portfoliomanagement von Immobilien für den Bankensektor und Institutionelle Investoren an. Ausserdem verfügen wir über Expertenteams, die dort zum Einsatz kommen wo komplizierte Sachverhalte nicht von standard Softwarelösungen abgebildet werden können. Wir tragen massgeblich dazu bei, dass die Akteure auf dem Immobilienmarkt nachhaltige und fundierte Entscheidungen treffen. Dank unseren neusten Lösungen im ESG Bereich begleiten wir Eigentümer und institutionelle Investoren in der Dekarbonisierung ihrer Liegenschaften.

Wir bieten dir die Chance, dich vertieft in diesem Bereich auszubilden und deine Sales-Erfahrung gewinnbringend einzubringen.

Stellenbeschreibung

Vor dem Hintergrund unserer Wachstumsstrategie suchen wir Verstärkung für die neu geschaffene Sales-Abteilung. In dieser Rolle trägst du massgeblich dazu bei, dass wir unsere ambitionierten Wachstumsziele erreichen. Indem du unsere Produkte und Dienstleistungen im Detail verstehst, kannst du unsere zukünftigen Kunden erstklassig beraten und einen Mehrwert schaffen. Dank dir treffen unsere Kunden am Immobilienmarkt fundierte, nachhaltige Entscheidungen.

Du stehst täglich in Kontakt mit unseren Kunden und Prospects, überlegst dir wie wir unsere Produkte noch besser vermarkten können und schreckst auch von innovativen Lösungen nicht zurück.

Zu deinen Aufgaben gehören zudem:

- › Erreichen von ambitionierten Sales-Zielen im Rahmen unserer Wachstumsstrategie
- › Akquise von neuen Kunden für unsere marktführenden Lösungen und Dienstleistungen
- › Durchführung von Marktanalysen
- › Planung und Durchführung von Präsentationen unserer Lösungen vor Kunden
- › Erstellen von Angeboten und Vertragsabwicklung in enger Zusammenarbeit mit dem Head of Sales und den Business-Verantwortlichen
- › Betreuung und Begleitung bestehender Kundenbeziehungen (insb. Banken und institutionelle Investoren)
- › Identifikation, Analyse und Diskussion der Kundenbedürfnisse und -anforderungen
- › Enge Zusammenarbeit mit internen Produktverantwortlichen und Fachspezialisten zur Weiterentwicklung unseres Produkt- und Serviceangebots
- › Repräsentative Aufgaben an Branchenanlässen



Qualifikationen

- › Du blickst auf mehrjährige Erfahrung in einer vergleichbaren Position (Sales, Key Account Management) idealerweise mit Bezug zur Immobilien- oder Software-Industrie zurück
- › Du bist im Besitz eines Hochschulabschlusses (Universität/FH) in Wirtschaft, Statistik, Informatik oder in einem benachbarten Bereich
- › Du bist verkaufsorientiert und bietest erstklassigen Kundenservice an
- › Du kennst die Softwarebranche und verstehst Entwicklungsprozesse
- › Du arbeitest selbständig, präzise und bist motiviert ehrgeizige Ziele zu erreichen
- › Du sprichst fließend Deutsch und Englisch, weitere Sprachen (insbesondere Französisch) sind ein Vorteil

Zusätzliche Informationen

Welche Vorteile bieten wir – was wirst du lieben

- › Unschlagbarer Team Spirit, gesundes Arbeitsklima
- › Marktgerechte Kompensation mit variablem Verfügungsanteil
- › Moderne Anstellungsbedingungen (Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice, keine fixen Bürotagen, 40 Stunden Wochen)
- › 6 Wochen Ferien (mit der Möglichkeit bis zu 10 Tage zusätzlich zu erwerben)
- › 18 Wochen Mutterschaft- und 6 Wochen Vaterschaftsurlaub (auch bei Adoption)
- › Grosszügiges Spesenreglement (Halbtax, wähle dein Handy, 1. Klasse Zugfahrten)

Vorab einige Informationen über uns

Die SMG Swiss Marketplace Group AG ist ein wegweisendes Netzwerk von Online-Marktplätzen und ein innovatives europäisches Digitalunternehmen, das den Menschen das Leben mit zukunftsgerichteten Produkten vereinfacht.

SMG Swiss Marketplace Group AG gibt ihren Kundinnen und Kunden die besten Tools für ihre Lebensentscheidungen an die Hand. Das Portfolio umfasst Real Estate (ImmoScout24, Homegate, Immostreet.ch, home.ch, Publimmo, Acheter-Louer.ch, CASASOFT, IAZI), Automotive (AutoScout24, MotoScout24, CAR FOR YOU), General Marketplaces (anibis.ch, tutti.ch, Ricardo) und Finance & Insurance (FinanceScout24). Das Unternehmen wurde im November 2021 von TX Group AG, Ringier AG, Die Mobilair und General Atlantic gegründet.

<https://jobs.smartrecruiters.com/SMGSwissMarketplaceGroup/743999974504543-sales-account-manager-fur-innovative-losungen-fur-die-immobilienbranche-80-100->