



peoplefone AG
Albisstrasse 107
CH-8038 Zürich
www.peoplefone.com

Die peoplefone Gruppe ist einer der führenden europäischen Anbieter von IP-Telefonie für Unternehmen. Sie wurde 2005 in Zürich gegründet und hat heute Niederlassungen in der Schweiz, Frankreich, Deutschland, Österreich, Polen, der Slowakei und Litauen. In der Schweiz wurde peoplefone von der Zeitschrift BILANZ in den letzten 10 Jahren sechsmal zum besten Business-Anbieter für Festnetz gekrönt.

Für unsere zweisprachige Verkaufsregion suchen wir per sofort oder nach Absprache einen Verkäufer oder eine Verkäuferin in der Funktion als

Partner Manager/In 100%

IHRE ROLLE

Bei peoplefone erreichen wir unsere Firmen-Endkunden hauptsächlich über unser grosses Netzwerk von Installationspartnern. Die Rolle des Partner Managers für die zweisprachige Region BE, BS, BL, SO, NE, FR und JU konzentriert sich daher hauptsächlich auf die Stärkung, den Ausbau und die Betreuung des Partner-Netzwerkes in seiner Verkaufsregion.

Für diese anspruchsvolle Rolle suchen wir einen Vollblut-Verkäufer, welcher Deutsch und Französisch gleichermaßen beherrscht. Er besitzt einem hohen Eigenantrieb und eine ausgesprochene Zielorientierung. Der ideale Kandidat ist bereit für die Partner- und Kundenaquisition die Extra-Meile zu gehen.

IHRE AUFGABE

- Ausbau unseres Vertriebsnetzes von Integrations- und Installationspartnern.
- Akquisition von Geschäftskunden mit neuen Initiativen in Zusammenarbeit mit unseren Integrationspartnern.
- Organisation und Steuerung von Trainings und Roadshows für unsere Installationspartner
- Erkennen von Marktchancen und Beobachtung des Wettbewerbes
- Aktive Teilnahme an der Strategie von peoplefone mit Unterstützung des Hauptsitzes in der Schweiz.
- Arbeitsort mehrheitlich im Aussendienst mit zusätzlicher Innendiensttätigkeit in unseren Büros in Zürich oder Lausanne.

IHR PROFIL

- Sie besitzen eine hohe Orientierung am Erfolg und scheuen keinen Aufwand.
- Sie gehen proaktiv auf potentielle Partner und Kunden zu.
- Sie besitzen ein unternehmerisches Temperament.
- Sie sind ein Teamplayer mit ausgeprägten sozialen Kompetenzen.
- Sie sprechen ausgezeichnet Deutsch und Französisch, Idealerweise sind Sie bilangue.

IHRE ERFAHRUNGEN

- Sie verfügen über eine mehrjährige technische Erfahrung im Telekommunikations oder ICT Umfeld
- Ausserdem kennen Sie sich aus im Verkauf von VoIP und PBX-Lösungen.
- Ein gutes Beziehungsnetz zu VoIP-Installationspartnern im beschriebenen Verkaufsgebiet vervollständigt Ihr Profil.

Wenn Sie eine Position suchen die Charakterstärke, Unabhängigkeit und Unternehmergeist erfordert und gleichzeitig einen großen Handlungsspielraum bietet, sind Sie der richtige Kandidat. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihr Motivationsschreiben und Ihren Lebenslauf an jobs@peoplefone.com.