

WE LOVE OUR TRUCKS...

Toyota Material Handling Schweiz AG gehört zur Toyota Material Handling Gruppe, der globalen Nr. 1 in der Herstellung und dem Verkauf von Flurfördergeräten und Gabelstaplern. In der Schweiz beschäftigen wir rund 60 Mitarbeitende.

Wir bieten für den Schweizer Markt ein lückenloses Produktsortiment sowie eine Vielfalt an Serviceleistungen. Der Hauptsitz ist in Bülach (ZH) und ein Logistik- und Service-Center befindet sich in Safenwil (AG)

Zur Erreichung unserer ambitionierten Vertriebsziele suchen wir eine/einen engagierte/n und zielstrebige/n



Inside Sales Representative 100%

WAS ERWARTET DICH?

Du kontaktierst potenzielle Kunden im B2B Bereich, generierst Top-Leads für den Aussendienst und trägst mit deiner Vorarbeit dazu bei, unsere hohen Verkaufsziele zu erreichen. Darüber hinaus verwaltest du in unserem CRM die Verkaufspipeline und wertest die entsprechenden Daten aus, um die besten Leads zu generieren. Da du eine ziel- und verkaufsorientierte Person mit starken Kommunikationsfähigkeiten bist, wirst du auch persönlich Verkaufsmöglichkeiten durch deine Akquise wahrnehmen und damit unsere Produktlösungen neuen Kunden zugänglich machen.

- Erschliessen neuer Verkaufschancen durch eingehende Lead-Nachverfolgung und ausgehende Kaltanrufe und E-Mails
- Verstehen von Kundenbedürfnissen und -anforderungen
- Weiterleitung qualifizierter Leads an die zuständigen Vertriebsmitarbeiter zur Weiterentwicklung und zum Abschluss
- Pflege und Erweiterung des CRMs mit potenziellen Kunden
- Verkaufsabschlüsse und Erreichen von Monat-, Quartals- und Jahresquoten
- Recherche von Kunden, Identifizierung von Schlüsselpersonen und Generierung von Interesse
- Du arbeitest primär aus deinem Homeoffice aber du wirst auch ein bis zwei mal in der Woche in unserem Büro in Safenwil oder Bülach neue Leads und Verkaufsabschlüsse generieren.

WAS SOLLTEST DU MITBRINGEN?

- Kaufmännische Grundausbildung
- Starke Telefonpräsenz und Erfahrung im Tätigen von vielen Anrufen pro Tag
- Vertrautheit mit Tools für Web-Präsentationen
- Fortgeschrittene Anwenderkenntnisse in der Windows-Umgebung. Vertrautheit mit Vertriebs-CRMs
- Ausgezeichnete schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten
- Starke Zuhör- und Präsentationskompetenz
- Fähigkeit, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu übernehmen, Prioritäten zu setzen und Zeit effizient zu verwalten
- Verkaufserfahrung im Investitionsgüterbereich oder in einem möglichst ähnlichen Branchenumfeld
- Deine Muttersprache ist Deutsch, du sprichst fließend Französisch oder umgekehrt
- Englischkenntnisse sind ein Muss für die tägliche Kommunikation im internationalen Toyota-Netzwerk
- Hohe Eigenmotivation und Ausdauer

Wir bieten Dir ein kollegiales und dynamisches Team und die Möglichkeit, dich in einem internationalen Unternehmen erfolgreich weiter zu entwickeln. Stetige Aus- und Weiterbildungen lassen dich tiefer in die Welt von Toyota eintauchen. Du findest bei uns fortschrittliche Anstellungs- und Arbeitsbedingungen und sehr gute Sozialleistungen.

Bist du an einer spannenden und vielseitigen Stelle im Inside Sales innerhalb eines dynamischen und wachsenden Unternehmens interessiert? Dann müssen wir uns kennenlernen! Eva Fischer freut sich auf deine elektronische Bewerbung an hr@ch.toyota-industries.eu. Wenn du Fragen hast, hilft sie dir jederzeit gerne unter Tel: 043 211 20 81 oder per Mail weiter.



TOYOTA

MATERIAL HANDLING