



Sales Executive

DACH Region

Über guuru:

guuru ist der führende Schweizer SaaS Anbieter für Kunden helfen Kunden Lösungen. Unser Konzept ist einzigartig, weil Unternehmen mit guuru ihr Kundendienst mithilfe der Crowd statt Mitarbeiter betreiben können. Zu unseren Kunden zählen zahlreiche namhafte Marken in den Bereichen eCommerce, Tourismus und Telekommunikation in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Mehr dazu hier: <https://www.guuru.com>

Die Rolle:

Um unser Wachstum zu beschleunigen erweitern wir unser Verkaufspersonal für die DACH Region. In der Rolle als Sales Executive bist du für den ganzen Vertriebszyklus verantwortlich: Terminbeschaffung, Präsentationen bei Unternehmen, Vertragsverhandlung, Projektimplementierung und Projektbegleitung. Im Fokus stehen Unternehmen in den Bereichen eCommerce, Tourismus und Telekommunikation. Du wirst dabei von einem Vertriebsinnendienst unterstützt, welcher für dich unter anderem Kundentermine organisiert.

Was du mitbringen solltest:

- Ein Netzwerk von relevanten Kontakten
- Unternehmergeist und hohes Durchhaltevermögen
- Erfahrung im Verkauf von SaaS Lösungen
- Überzeugendes Auftreten mit einer kundenorientierten Einstellung
- Abgeschlossenes Studium der Ingenieurs-, Informatik- oder Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbare Ausbildung
- Reisebereitschaft

Was wir bieten:

- Dynamische Tätigkeit in einem schnell wachsenden Technologie-Startup mit internationaler Ausrichtung
- Weitreichende Gestaltungsmöglichkeiten und selbstständiges Arbeiten in einem erfahrenen Team mit flachen Hierarchien
- Internationales Arbeitsklima geprägt von persönlicher Wertschätzung und motivierender Arbeitsatmosphäre
- Attraktives Vergütungspaket

Interessiert?

Sag uns warum und was dich für die Rolle auszeichnet.

Kontakt: tonio@guuru.com