



Junior Business Development Manager

Du interessierst dich für Key Account Management und Business Development Themen und du übernimmst gerne Verantwortung für eigene Projekte? Wir bieten dir die Möglichkeit unseren Head of Sales und unsere Lead Partner bei der Ausarbeitung von Go-to-Market-Strategien zu unterstützen und unsere strategischen Accounts zu betreuen und weiterzuentwickeln.

Standort: Zürich
Starttermin: Ab sofort

Deine Aufgaben

- Key Account Management und Initiativen Management im Bereich Corporates inkl. inhaltliche Vorbereitung von Kundengesprächen (mit Verkaufsdokumentationen und Präsentationen), Koordinierung der Tätigkeiten im Client Service Team, Implementierung und aktives Vorantreiben der Go-to-Market Strategien sowie Unterstützung bei der Weiterentwicklung der Client Relationship
- Unterstützung der Lead Partner und deren Client Service Teams bei der Identifikation und Verfolgung von Business Opportunities
- Ausarbeiten von Go-to-Market-Strategien sowie Umsetzen von Sales Initiativen für das Segment Corporates
- Selbstständiges Projektmanagement im Bereich von Sales und Markets Themen
- Bereitstellen von Marktanalysen sowie Identifikation und Mithilfe bei der Entwicklung von kundenrelevanten Themen
- Unterstützung des Head Sales in der Bearbeitung von strategischen Fragestellungen und Projekten sowie in administrativen Themen

Dein Profil

- Universitäts- oder Fachhochschulabschluss mit Schwerpunkt Wirtschaft oder einer vergleichbaren Studienrichtung
- Erste Berufserfahrung in einer ähnlichen Funktion (Business Development Support, Account Manager, Sales Manager, Relationship Manager)
- Freude an Business Development und Sales Themen, ohne direkten Endkundenkontakt
- Flüssende Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute Projektmanagement-Skills und versierter Umgang mit MS Office, insbesondere mit Excel und PowerPoint
- Fähigkeit und hoher eigener Anspruch, Themen eigenständig und hartnäckig voranzutreiben und qualitativ hochstehende Ergebnisse zu erzielen
- Projektmanagementtalent mit hoher Eigeninitiative und einer raschen Auffassungsgabe
- Durchsetzungsstarke und gewinnende Persönlichkeit mit sehr guten Kommunikationsfähigkeiten und einer selbstständigen und zielgerichteten Arbeitsweise

Dein zukünftiges Team

Durch unser attraktives und breites Kundenportfolio bei Industrie-Unternehmen bieten wir dir eine spannende Position, in welcher kein Tag wie der andere ist. Wenn es dir Spass macht, in einem jungen, leistungsorientierten Umfeld mit Freiraum für Eigeninitiative und "can do-Attitude" zu arbeiten, freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Ansprechpartner

Cristina Guhl
Human Resources
+41 58 249 59 80

Wir freuen uns auf deine Online-Bewerbung
über www.kpmg.ch/jobs.