

SWISS Gate AG - Opening gates to new markets

SWISS Gate AG ist ein Schweizer Start-Up aus Bachenbülach/ZH, welches im November 2019 von den Brüdern Dominic, Marco und Michael Hoffmann gegründet wurde. Die SWISS Gate AG hat sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von innovativen sowie exklusiven Naturprodukten mit hanfpflanzlichen Inhaltsstoffen spezialisiert. Die Vision der SWISS Gate AG ist es, dass dank höchsten Qualitäts-Standards, Expertise und Transparenz alle Schweizer-/innen hanfpflanzliche Produkte bequem, sorgenfrei und 100% legal einkaufen bzw. konsumieren können. Zu diesem Zweck will sie die öffentliche Akzeptanz von Produkten mit hanfpflanzlichen Inhaltsstoffen als anerkannte Heil- & Genussmittel fördern.

Offene Stelle als Head of B2B Business CH 80 - 100%

Wir suchen motivierte Personen, welche bereit sind, für ein Start-Up alles zu geben und am Anfang auf grosszügige Entlohnung zu verzichten. Egal ob Studierende, Studienabgänger, Quereinsteiger oder Berufserfahrene – wir sehen uns die Person und die individuellen Fähigkeiten an. Das Aufgabengebiet, die Kompetenzen sowie die Verantwortungsbereiche können von Grund auf mitaufgebaut und -gestaltet werden, wodurch wir ein dynamisches, innovatives & einzigartiges Start-Up Arbeitsumfeld mit bereits vielen Mitarbeiter Vorteilen und einem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm bieten können.

Folgende Bereiche werden u.a. zu Ihrer Tätigkeit gehören:

- Sie bauen das B2B Business für den Markt Schweiz von Grund auf und positionieren unsere Produktmarken Old Donald's (Lifestyle) und Herbalea (Kosmetik & Food) als hochwertige & innovative Marken
- Bei der Gestaltung unseres B2B Angebots tragen Sie die Gesamtverantwortung & übernehmen die Gestaltung des Pricings
- Sie sind für die Generierung von Lead sowie für den Aufbau, die Pflege und die Entwicklung nachhaltiger Geschäftskundenbeziehungen zuständig
- Gemeinsam mit unseren Partnern gestalten Sie die Distribution & gewährleisten einen stets kunden- & lösungsorientierten Service
- Zusammen mit der Geschäftsleitung entwickeln Sie Massnahmen zur Vermarktung & Bewirtschaftung des B2B Sales Funnels
- Mit Ihrer offenen & kommunikativen Art gehen Sie auf potenzielle Neukunden zu und überzeugen diese von unserem innovativen Produkte- & Dienstleistungsangebot
- Sie sind für das B2B Account Management in unserem CRM Tool Hubspot verantwortlich, erfassen alle Verkaufsaktivitäten und analysieren die bestehenden Kundendaten zur Generierung von neuen Leads
- Für die Wettbewerbsanalyse im Bereich B2B tragen Sie die Verantwortung und bauen auf Basis der daraus gewonnenen Erkenntnisse unsere B2B Strategie auf und entwickeln sie kontinuierlich weiter

Folgende Fähigkeiten bringen Sie optimalerweise mit:

- Sie sind bereit, in Ihrem ersten Anstellungsjahr einen Bruttolohn von CHF 3'000.- pro Monat zu verdienen. Alle Mitarbeitenden der SWISS Gate AG haben dasselbe Lohnniveau, inkl. der Geschäftsleitung. Dies ist für uns als Start-Up selbstverständlich. Mitarbeitende werden via Beteiligungsprogramm zusätzlich vergütet und an der Unternehmung beteiligt
- Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung mit Eidgenössischem Fähigkeitszeugnis EFZ & optimalerweise eine Weiterbildung im Bereich Sales und/oder Key Account Management
- Sie haben vorzugsweise bereits im Bereich Sales und/oder Key Account Management gearbeitet
- Erfahrung in einem Startup-orientierten Umfeld ist wünschenswert, aber kein Muss
- Sie zeigen hohes Engagement & sind kommunikativ sowie lösungsorientiert
- Sie sind bereit, für unser Start-Up unaufgefordert Mehrarbeit zu leisten
- Sie werden als Teamplayer mit guten Umgangsformen, strategischer Denkweise & hoher Sozialkompetenz geschätzt
- Sie arbeiten analytisch & selbstständig, sind dienstleistungsorientiert und denken gesamtunternehmerisch
- Mit Sales-Themen fühlen Sie sich wohl & Sie sind bereit, sich neues Wissen on-the-job anzueignen
- Neuen Herausforderungen stellen Sie sich mit Freude & Ausdauer
- In Deutsch & Englisch kommunizieren Sie schriftlich und mündlich fließend. Französisch und/oder Italienisch sind ein grosses Plus, aber kein Muss.

Machen Sie mit uns den nächsten Schritt und bewerben Sie sich noch heute!

Motivationsschreiben? Darauf verzichten wir! Teilen Sie uns per Videoaufnahme mit, wieso Sie die richtige Person für diese Stelle sind und weshalb Sie gerne für unser Start-Up arbeiten möchten. Wir freuen uns auf die Zustellung des Videos sowie Ihrer Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, etc.) per Email an: hr@swiss-gate.com

Ihre Ansprechpartner:

Marco Hoffmann, Chief Executive Officer, +41 44 782 88 81

Michael Hoffmann, Chief Operation Officer, +41 44 782 88 82

Mehr über die SWISS Gate AG als Arbeitgeberin erfahren Sie unter www.swiss-gate.com.