



Leader im Internationalen Relocation Business

«Tailoring relocation solutions» ist unser Leitmotiv und steht für eine konsequente und gelebte Kundenorientierung. Wir sind Anbieter von Relocation-Solutions mit neun Standorten in der Schweiz. Seit über 42 Jahren haben wir uns stetig weiterentwickelt und sind heute Schweizer Marktleader. Wir unterstützen internationale Unternehmen beim Standortwechsel ihrer Mitarbeitenden mit massgeschneiderten Dienstleistungen und umfassenden Logistikkösungen. Wir organisieren internationale Umzüge, aber auch lokale Orientierungstouren, übernehmen für unsere Kunden die Wohnungssuche und beraten bei der Auswahl von Schulen, sowie bei der Integration in die Schweiz. Hinter dem Erfolg stehen 150 international erfahrene Mitarbeitende mit höchsten Qualitätsansprüchen.

Zur Ergänzung unseres wachsenden Sales-Teams suchen wir per 01. März 2020 eine(n)

Mitarbeiter/in Verkauf Innendienst (80%-100%) - Deutschland

Sie haben Spaß an der Kundengewinnung und der Beratung von Kunden per Telefon und E-Mail. Mit einer strukturierten Vorgehensweise ermitteln Sie die individuellen Bedürfnisse der Kunden und schlagen ihnen dann geeignete Leistungen aus unserem eigenen hochwertigen Leistungsangebot sowie die Leistungen unserer Partner vor. Sie konzentrieren sich weiterhin auf die Neukundengewinnung und stellen sicher, dass potenzielle Kunden Angebote für bedarfsgerechte Dienstleistungen erhalten und unterstützen den Kunden proaktiv bei der Auswahl und Buchung von Dienstleistungen.

Was Sie bieten

Als Teil des Sales-Teams sind Sie bereit, die Initiative zu ergreifen, um unsere Erfolgsquote ständig zu verbessern. Sie sprechen fließend Englisch und Deutsch, Französischkenntnisse sind von Vorteil. Da Sie eine intensive Einarbeitung erhalten, liegt Ihre Motivation und Ihr Fokus auf der Neukundenakquise. Eine ehrgeizige und ergebnisorientierte Persönlichkeit ist ebenso wichtig wie Ihre Erfahrungen bei B2C-Verkäufen und/oder der Relocation-Branche.

Sie sind routiniert im Umgang mit Kundenanfragen und konzentrieren sich auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden, die Sie im Kundengespräch am Telefon überzeugen. Ihre Arbeitsweise ist strukturiert, die vorhandene IT-Infrastruktur wissen Sie zu Ihrem Vorteil zu nutzen. Mit Ihren Kenntnissen über B2C-Verkaufstechniken oder Kundenservice sind Sie in der Lage, geeignete Dienstleistungen aus unserem attraktiven Produktportfolio zu empfehlen und gewinnbringend zu vermitteln.

Was wir bieten

Packimpex bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Fachwissen in einem internationalen und dynamischen Umfeld einzusetzen.



Sie verantworten ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet in einem etablierten und erfolgreichen internationalen Unternehmen. Von unseren Standorten in Eschbach (bei Freiburg) oder Frankfurt können wir Ihnen eine bürobasierte Arbeit anbieten. Alternativ können wir Ihnen auch ein Home-Office-Modell von jedem Ort in Deutschland bieten, wobei gelegentliche Reisen an den Hauptsitz eine Voraussetzung für diese Variante sind.

Packimpex AG, Steffen Kopp
application@packimpex.de
Tel.: +41 58 356 16 70