




TEACHY

[Jetzt bewerben](#)

 +41 78326 88 66

 Luisa Eigel

 hr@teachy.ch

(Junior) Startup Business Developer*in B2B

[→ Mehr über uns erfahren](#)



Flexibel, Bern (CH), Homeoffice, Coworking



Vollzeit, unbefristet, ab sofort und nach Absprache

Gestalte mit uns die Zukunft der Bildung für die nächste Generation!

Als engagierte Person, die etwas bewirken will, bist du in unserem 18-köpfigen Team zuständig für den Aufbau des B2B Bereichs in unserem wachsenden Edtech-Startup. Du kennst das Berufsbildungssystem und baust dir deine eigene Expertise im Bereich der beruflichen Grundbildung Schweiz auf. Als (Junior) B2B Startup Business Developer*in verantwortest du die Leitung aller Geschäftsprozesse von der Neukundenakquise über die Offerte, den Vertragsabschluss bis hin zur Kundenbetreuung und hast somit einen direkten und messbaren Einfluss auf den Erfolg der Firma. Gleichzeitig bist du verantwortlich für den Bereich Customer Success und stehst als zuverlässige/r Ansprechpartner*in für unsere Lernenden, Berufsbildner*innen und Tutor*innen zur Verfügung. Darüber hinaus bringst du dich in spannende Projekte mit ein und bist somit ein Teil unseres Value Creation Teams.

Das ist dein Beitrag:

- Du bist verantwortlich für die Leitung und Umsetzung zahlreicher Sales Projekte
- Du akquirierst neue Unternehmenskunden und baust langjährige strategische Partnerschaften für TEACHY auf
- Du verhandelst und koordinierst Aufträge mit Grosskunden und präsentierst ihnen unser Angebot online oder vor Ort
- Du betreust und pflegst einen schnell wachsenden Kundenstamm (Lernende, HR & Berufsbildung)
- Du optimierst selbstständig die gesamten Sales- und Betreuungsprozesse
- Du bist zuständig für das effiziente Tracking im CRM (Pipedrive, Dynamics 365 Business Central, Setmore, Bexio)
- Du arbeitest eng mit dem Marketing zusammen und beteiligst dich an der Erarbeitung neuer Kundenbindungsmassnahmen
- Du trägst Führungsverantwortung für unsere Praktikant*innen im B2B

Das bringst du mit:

- Du verfügst über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre oder über eine vergleichbare Qualifikation im kaufmännischen Bereich
- Du arbeitest gerne selbstständig und eigenverantwortlich und verfolgst eine lösungsorientierte Arbeitsweise
- Du konntest bereits erste Erfahrungen im Bereich Business Development, Verkauf und im Bereich Kundenbetreuung sammeln
- Du bist ein Kommunikations- und Organisationstalent und überzeugst mit einem verhandlungssicheren Auftreten
- Neben sprachlicher Sicherheit und souveränem Auftreten überzeugst du mit Empathie und Charme
- Du fühlst dich in einem schnell wachsenden Umfeld zuhause
- In stressigen Situationen, lässt du dich nicht aus der Ruhe bringen
- Du interessierst dich für die Trendentwicklung und das Marktbedürfnis im Bereich der Bildung

Das bekommst du:

- **Motivation:** Eine sinnhafte Arbeit mit einer grossen Bildungsvision, die dich morgens aus dem Bett springen lässt
- **Flache Hierarchien** - Wir arbeiten in einem verantwortungsvollen Team und leben eine Du-Kultur
- **Flexibilität** - Du arbeitest flexibel im Büro und Homeoffice
- **Vertrauensarbeitszeit** - Mal ausschlafen, oder die Nacht durchmachen? Du arbeitest, wie es zu dir passt
- **Coworking** - Du hast die Möglichkeit in unserem Coworking Space dein berufliches Netzwerk aufzubauen
- **Workation** - Du kannst bis zu 6 Wochen jährlich in Workation gehen
- **Equipment** - Wir stellen dir deine gesamte IT-Homeoffice Ausstattung zur Verfügung
- **Entwicklung** - Du hast die Chance auf persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- **Aufstiegschancen** - Du hast die Möglichkeit bei uns deinen Karrierepfad aktiv mitzugestalten
- **Mentoring** - Wachse über dich hinaus und profitiere von unserem internen
- **Team** - Du arbeitest in einem 18-köpfigen hoch motivierten Team
- **Events** - Auf dich warten coole Teamevents und der tägliche Startup Drive
- **Unbefristetes Arbeitsverhältnis:** Wir bauen auf langfristige Arbeitsbeziehungen
- **Gehalt** - Wir zahlen zwar keine Google-Löhne, aber bei uns wirst du reich an Erfahrungen