

Die toumi ag ist mit ihrem Standort in Biel/Bienne seit über 10 Jahren erfolgreich im Bereich Bauschadstoffdiagnostik und Altlasten in der ganzen Schweiz tätig. Wir bearbeiten Projekte in allen Themen rund um Bauschadstoffe und begleiten unsere Kunden von der Planung bis hin zur Realisierung. Für die weitere Entwicklung des Unternehmens und zur Verstärkung unseres Teams besetzen wir folgende Position:

Sales & Marketing Manager/in

80–100% (w/m/d)

Deine Aufgaben:

- Miterarbeitung der jährlichen Strategie und Marketingpläne und administrative Führung des integrierten Marketingplans.
- Ganzheitliches Client Relationship Management, Systematisierung von Kundenbeziehungen durch frühzeitige Erkennung der Kundenbedürfnisse und Sicherstellung von Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.
- Generieren von Folgegeschäft, Identifizieren und Ausschöpfen von Marktpotenzialen, Bewertung und Implementierung neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- Identifikation und Gewinnung von Kundenprojekten, sowie deren persönliche Begleitung in den Folgeprozessen.
- Akquisition von Neukunden und Dokumentation von Gesprächen/Kundenbeziehungen mittels CRM.
- Fokussiertes Screening der Anwendungspotentiale unserer Dienstleistungen.
- Pflege, Betretung und Weiterentwicklung unserer Website (sowie weiteren Online-Plattformen und digitalen Medien) mit Fokus auf Brand Positioning, Content Stories, sowie die Optimierung in Bezug auf Suchmaschinen.
- Konzeption und Umsetzung von E-Mail-Marketing-Massnahmen (Newsletter, Marketing Automation, CRM Database).
- Umsetzung und Koordination der Marketing Projekte (z.B. Fotoshootings, Erstellung von Storyboards, Jubiläumsevents, Kooperationen etc.)
- Analyse von relevanten performance-Kennzahlen sowie Reporting.
- Auf- Ausbau und Pflege eines Netzwerks von Kundenbeziehungen.

Dafür solltest du folgende Voraussetzungen mitbringen:

- Abgeschlossenes Studium in Marketing/Sales/Betriebswirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Berufserfahrung in Marketing/Sales/Betriebswirtschaft, idealerweise mit Immobilien-Hintergrund.
- Du bist begeisterungsfähig und hartnäckig und verstehst es, dein Feuer auf Kunden zu übertragen.
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, Empathie, Problemlösungskompetenz und Kundenorientierung.
- Teamarbeit ist dir wichtig und du verfügst über ein hohes Mass an Eigenmotivation und Verhandlungsgeschick.
- Flexibel und in der Lage sein, sich an sich wechselnde Kundenbedürfnisse und Anforderungen anzupassen um schnell zu reagieren und Lösungen anzubieten.
- Analytische Fähigkeiten um Feedbacks und Daten zu sammeln und zu verarbeiten.
- Kenntnisse in CRM-Systemen und Datenanalyse-Tools.
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen wie Französisch etc. von Vorteil.
- Starke organisatorische und koordinative Fähigkeiten.

Du findest bei uns eine vielseitige und abwechslungsreiche Arbeitsstelle mit grossem Entwicklungspotential und ein motiviertes, erfahrenes und humorvolles Team. Bei uns hast Du Raum für Kreativität und Eigenverantwortung und wir bieten dir praxisnahes Arbeiten in einem Wachstumsmarkt, sodass Du Deine Fähigkeiten ständig weiterentwickeln kannst. Du hast die Möglichkeit, Dich aktiv in unser Team einzubringen und die Firma gemeinsam mit uns weiterzuentwickeln. Dein Arbeitsplatz befindet sich in einem modernen Büro im Zentrum von Biel/Bienne, das gut an den öffentlichen Verkehr angebunden ist.

Du bevorzugst eine „get it done“-Kultur und denkst lieber in Lösungen als in Problemen?

Dann freuen wir uns auf deine elektronische Bewerbung.

Für Auskünfte steht dir unser Geschäftsführer Jonathan Toumi gerne zur Verfügung.

Ort: Biel/Bienne

Zeit: ab sofort oder nach Vereinbarung

Kontakt: Jonathan Toumi | jt@toumi.ch