Werde Teil von unserem 16-köpfigen Team
in Wil, in Polen oder meist auch remote

webwirkung

Outbound Sales Manager 100 %



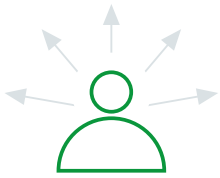
Vielseitige, verantwortungsvolle und selbstständige Arbeit



Tolle Teamanlässe jedes Quartal



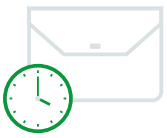
Kurze Entscheidungswege



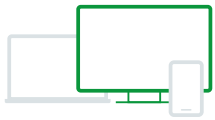
Viele Möglichkeiten um das Wachstum mitzugestalten



Flexible Aufteilung zwischen Home Office und Büro



Junges, motiviertes Team, zieht am gleichen Strick, flache Hierarchie



Modernste Arbeitsgeräte und Tools



Weiterbildungen: Schulungen, Präsentationen, Konferenzen

Aufgabenprofil

- Du telefonierst täglich mit der Geschäftsleitung von Schweizer Händlern und Herstellern, ergänzt durch E-Mail und LinkedIn.
- Du baust Kampagnen um konkrete Anlässe auf, etwa einen Agenturwechsel, ein Shopware-Upgrade oder eine Abacus-Anbindung.
- Du führst die Erstgespräche selbst und bringst qualifizierte Chancen zusammen mit unseren Consultants bis zum ersten Auftrag.
- Du recherchierst Zielfirmen und Entscheider mit Clay, HubSpot und KI-Tools wie Claude.
- Du führst deine Pipeline in HubSpot und misst jede Kampagne an den Erstgesprächen, die sie bringt.

Wir erwarten

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Outbound, idealerweise mit Dienstleistungen oder Software für KMU.
- Du hast Outbound schon einmal aufgebaut und kannst zeigen, was es gebracht hat.
- Verständnis für E-Commerce. Shopware und ERP-Systeme wie Abacus kennst du oder lernst sie schnell.
- Erfahrung mit HubSpot oder einem anderen CRM. KI nutzt du selbstverständlich für Recherche und Vorbereitung.
- Schweizerdeutsch und Deutsch auf Muttersprachniveau, gute Englischkenntnisse.
- Du telefonierst gern und bleibst auch nach einem Nein freundlich dran.

Dein Kontakt Noah Menzi Geschäftsführer hiring@webwirkung.ch 071 552 06 10