

Threema ist der weltweit meistverkaufte sichere Messenger und verkörpert typische Schweizer Werte. Seit 2012 setzen wir uns unnachgiebig dafür ein, dass unsere Nutzer sich unbeschwert austauschen können, ohne um ihre Privatsphäre besorgt zu sein. Zu unserem wachsenden Nutzerkreis zählen Millionen von Kunden aus aller Welt.

Aufgrund unseres starken Wachstums suchen wir zur Unterstützung unseres Vertriebsteams eine/-n

## Sales Development Representative (SDR) (m/w) (100%)

### Aufgaben

- Proaktives und effizientes Generieren von Kundenkontakten für Vertriebsmitarbeiter
- Weiterverfolgung eingehender Marketing-Leads und Ermittlung qualifizierter Geschäftsmöglichkeiten durch Bereitstellung geeigneter Informationen zum richtigen Zeitpunkt an interessierte Kunden
- Interaktion mit potenziellen Kunden und Aufbau von Beziehungen durch Pflege von Interessenten und aktive Suche nach neuen potenziellen Geschäftsmöglichkeiten auf dem Markt
- Förderung und Vermarktung von Threemas sicheren Kommunikationslösungen durch Kaltakquise, E-Mails und andere Kommunikationsmittel an potenzielle Kunden
- Erstellung von Zielkundenlisten, Durchdringung von Schlüsselkunden, Identifizierung und Kontaktaufnahme mit wichtigen Akteuren
- Erstellung von Profilen strategischer Kunden, Erforschung und Erfassung von Geschäftsanforderungen und Präsentation von Lösungen zur Einleitung des Verkaufszyklus
- Organisation von Treffen und/oder Anrufen zwischen (potenziellen) Kunden und unseren Vertriebsleitern
- Sorgfältige Aktualisierung der Daten im CRM, Überwachung der eigenen Leads, Nachverfolgung und Berichterstattung

### Profil

- 1–2 Jahre nachweisliche Berufserfahrung in einer ähnlichen Funktion, Geschäftsentwicklung oder Vertrieb
- Erfahrung in der Softwarebranche wäre von grossem Vorteil
- Ausgezeichnete schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten; sicheres, klares und professionelles Auftreten; Fähigkeit, einfühlsam zuzuhören und überzeugend vorzutragen
- Sie müssen selbständig, neugierig, analytisch und detailorientiert sein, unter Druck arbeiten können und die Fähigkeit besitzen, in einem schnelllebigen Umfeld mit minimaler Überwachung zu arbeiten.
- Nachweislich kreativer Problemlösungsansatz sowie starke Motivation und Fähigkeit, in einer Vertriebsorganisation voranzukommen
- Genaue, zuverlässige und selbständige Arbeitsweise und ein starkes Interesse an Fragen der Sicherheit und des Datenschutzes
- Ausgeprägte Teamfähigkeit und ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten
- Deutsch: Muttersprache; Englisch: Business-Kenntnisse; weitere Sprachen sind ein grosses Plus.

### Möglichkeiten

- Ein junges, motiviertes Team mit flachen Hierarchien und unkomplizierter Kommunikation
- Die Möglichkeit, an vielen verschiedenen Projekten mitzuarbeiten und Prozesse zu verbessern und zu definieren
- Selbstständiges Arbeiten und umfassende Verantwortung für die Betreuung der eigenen Kunden
- Entwicklungsmöglichkeiten, die sich an Ihren Stärken und Interessen orientieren und auf das rasante Wachstum des Unternehmens ausgerichtet sind
- Kontakt zu Kunden aus allen Branchen und Ebenen, vom IT-Mitarbeiter bis zum CEO
- Work-Life-Balance: flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Option an zwei Tagen pro Woche
- Zusatzleistungen: u.a. ein Geschäftshandy, ein neuer Laptop und Fahrtkostenzuschuss für öffentliche Verkehrsmittel oder ein Parkplatz
- Das gute Gefühl, zum effektiven Schutz der Privatsphäre von Millionen von Menschen beizutragen



**Arbeitsort:** Pfäffikon SZ (Grossraum Zürich)  
**Arbeitsstart:** Sofort oder nach Vereinbarung

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an [bewerbung@threema.ch](mailto:bewerbung@threema.ch) oder via Threema an \*JOBS3MA.