

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 eine/-n

## Sales Development Representative (m/w/x) (80–100%)

### Was wir uns von dir erhoffen

- Proaktives Kundenmanagement: Effizientes Generieren und Qualifizieren von Kundenkontakten zur Unterstützung des Vertriebsteams.
- Lead-Management: Weiterverfolgung eingehender Marketing-Leads und Identifizierung qualifizierter Geschäftsmöglichkeiten durch Bereitstellung relevanter Informationen an interessierte Kunden.
- Kundeninteraktion und Beziehungsaufbau: Pflege von Interessenten sowie aktive Identifikation und Ansprache neuer potenzieller Geschäftsmöglichkeiten.
- Vermarktung innovativer Lösungen: Förderung und Präsentation von Threemas sicheren Kommunikationslösungen durch Kaltakquise, E-Mails und andere Kommunikationskanäle.
- Strategische Zielkundenanalyse: Erstellung von Zielkundenlisten, Identifikation von Schlüsselakteuren und Aufbau von Kontakten.
- Markt- und Kundenrecherche: Erstellung von Kundenprofilen, Erforschung von Geschäftsanforderungen und Präsentation von Lösungen zur Einleitung des Verkaufsprozesses.
- Koordination von Kundengesprächen: Organisation von Meetings und/oder Telefonaten zwischen potenziellen Kunden und unseren Vertriebsleitern.
- CRM-Pflege und Reporting: Sorgfältige Pflege von Leads im CRM-System, regelmäßige Nachverfolgung und Berichterstattung.

### Was du idealerweise vorweisen kannst

- Erfahrung: 3–5 Jahre nachweisbare Berufserfahrung in einer ähnlichen Rolle, idealerweise in der Geschäftsentwicklung oder im Vertrieb.
- Branchenerfahrung: Erfahrung in der Softwarebranche von Vorteil.
- Kommunikationsstärke: Ausgezeichnete schriftliche und mündliche Ausdrucksfähigkeit, professionelles Auftreten, empathisches Zuhören und überzeugende Argumentation.
- Arbeitsstil: Selbstständig, neugierig, analytisch, detailorientiert und belastbar – Sie meistern Herausforderungen in einem sehr dynamischen Umfeld mit viel Eigeninitiative.
- Kreativität & Motivation: Nachweislicher Problemlösungsansatz, hohe Eigenmotivation und der Wille, innerhalb einer Vertriebsorganisation erfolgreich zu sein.
- Interesse an Sicherheit: Affinität zu Datenschutz- und Sicherheitsfragen.
- Teamfähigkeit: Ausgeprägte zwischenmenschliche Fähigkeiten und Freude an der Arbeit im Team.
- Sprachkenntnisse: Deutsch (Muttersprache) und Englisch (fließend in Wort und Schrift); weitere Sprachen sind ein Plus.

### Was wir bieten

- Ein junges und motiviertes Team mit flachen Hierarchien und unkomplizierter Kommunikation
- Möglichkeit, an vielen verschiedenen Projekten zu arbeiten und Prozesse zu verbessern und zu definieren
- Work-Life-Balance: flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, zwei Tage pro Woche von zu Hause aus zu arbeiten
- Zwei Wochen pro Jahr «work from anywhere»
- Möglichkeit, unbezahlten Urlaub zu nehmen
- Du kannst deine eigene Hardware wählen
- ÖV-Vergünstigung oder Zugang zu kostenlosen Parkplätzen
- Ein Fitness-Raum und Tischtennis-Tisch
- Interne Deutsch- oder Englisch-Kurse
- Eine tolle Kaffeemaschine :-)
- Regelmässige Events und Apéros
- 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 dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns über deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an [bewerbung@threema.ch](mailto:bewerbung@threema.ch) oder via Threema an \*JOBS3MA.