

# Sales Manager:in Conversational AI & Service Automation

---

Du bist ein echter Sales-Profi, der Kundenbedürfnisse erkennt und ein Team zu nachhaltigem Erfolg führen kann?

Du generierst nicht nur Leads, sondern baust aktiv Pipeline auf und bringst Deals erfolgreich zum Abschluss?

Du willst in einem innovativen Schweizer Scale-up im boomenden AI-Markt eine Schlüsselrolle einnehmen und dich klar gegen starke Konkurrenz behaupten?

Unser Schwesterunternehmen **swiss moonshot AG** sucht genau dich!

## Über die swiss moonshot AG:

**aiabot** ist eine der führenden Schweizer Plattformen für Conversational AI & Service Automation.

Mit über 200 erfolgreich umgesetzten Projekten helfen wir Unternehmen, ihre Kundeninteraktionen intelligenter, effizienter und kundenfreundlicher zu gestalten.

In einem stark wachsenden und zunehmend kompetitiven Markt differenzieren wir uns durch individuell angepasste, produktiv erprobte Lösungen, die echten Mehrwert schaffen.

## Deine Aufgaben:

- Du übernimmst die operative Verantwortung für den Vertrieb, generierst aktiv Leads, baust eine starke Pipeline auf und führst Deals zum Abschluss
- Du leitest, entwickelst und coachst das bestehende Sales-Team (aktuell 3 Personen) hin zu nachhaltigem Vertriebs Erfolg
- Du arbeitest eng mit dem Marketing zusammen, um gezielte Leadgenerierungsinitiativen zu planen und umzusetzen
- Du entwickelst neue Territories und baust unsere Präsenz in bestehenden und neuen Märkten kontinuierlich aus
- Du positionierst aiabot überzeugend am Markt, verstehst die Pains deiner Kunden und entwickelst daraus konkrete, individuelle Lösungsvorschläge
- Du bringst unser Unternehmen gezielt bei Entscheidern und in anspruchsvollen Sales-Cases in eine starke Position – mit Fachkompetenz, Individualität und Problemlösungsstärke
- Du überzeugst nicht durch Selbstdarstellung, sondern durch messbare Vertriebs Erfolge – mit klarem Fokus auf Pipeline, Abschluss und Umsatz
- Du nutzt moderne Sales-Methoden und CRM-Tools (z. B. HubSpot, MEDDIC-Ansatz), um deine Arbeit effizient und skalierbar zu gestalten

## Dein Profil:

- Mehrjährige nachweisbare Erfolge (mind. 5 Jahre) im B2B-Softwarevertrieb, idealerweise im Bereich SaaS, AI oder vergleichbare komplexe Lösungen
- Erfolgreiche Führungserfahrung im Sales ist Voraussetzung
- Fähigkeit, Kundenbedürfnisse schnell zu verstehen und lösungsorientierte Angebote zu entwickeln
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke, gepaart mit hoher Abschlussstärke

- Hohes persönliches Engagement, unternehmerisches Denken und Lust, in einem wettbewerbsintensiven AI-Umfeld erfolgreich zu sein
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse sind Voraussetzung

**Das bieten wir:**

- Eine Schlüsselrolle in einem erfolgreichen, dynamisch wachsenden Schweizer Unternehmen
- Produktive, individuell anpassbare Lösungen, die sich im Markt bereits vielfach bewährt haben
- Grossen Gestaltungsspielraum, kurze Entscheidungswege und ein agiles, unterstützendes Umfeld
- Flexible Arbeitsbedingungen und die Möglichkeit, massgeblich zum Erfolg und Wachstum von aiaibot beizutragen

**Interessiert?**

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung (Lebenslauf genügt als erster Schritt).

# Sales Manager:in Conversational AI & Service Automation

---

## Additional information

Location	<b>Dübendorf</b>
Position type	<b>Full-time employee</b>
Start of work	<b>May 8, 2025</b>

## Responsible

Timo Plattner