



Sales Manager BENELUX

Heute setzen bereits über 50 namhafte Unternehmen und Behörden auf unsere smarte IT-Automatenlösung und viele weitere sollen dazu kommen. Neben dem DACH-Markt wollen wir auch in BENELUX weiterwachsen.

Zur Verstärkung unseres suchen wir eine erfahrene Persönlichkeit im internationalen **B2B-Vertrieb**. Als Sales Manager BENELUX m/f/d) gewinnst du **Enterprise Accounts** in deiner Region, entwickelst **langfristige Kundenbeziehungen** und treibst unsere Wachstumsstrategie aktiv mit voran.

Wir legen grossen Wert auf Begeisterung, hohe Eigenverantwortung und Teamspirit. Dafür suchen wir engagierte Leute, wie vielleicht dich?

Was wir dir bieten

- Wir sind ein starkes Team und dazu zählen wir auch unsere Partner und unsere begeisterten Kunden
- Du bist Teil der cora Erfolgsstory und kannst dich aktiv in die Weiterentwicklung unseres Produkts und unserer Services einbringen
- Du arbeitest mit internationalen Kunden, spannenden Projekten und modernen Technologien
- Unsere Teamstruktur erlaubt es dir, flexibel und selbständig zu arbeiten
- Remote Work ist Standard bei uns. Gemeinsam finden wir den optimalen Arbeitsmodus für dich
- Zudem bieten wir dir ein attraktives Gehalt, 6 Wochen Urlaub, Home-Office-Pauschale und regelmässige, abwechslungsreiche Teamevents

Was erwartet dich

- Du identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten bei Enterprise-Kunden und baust langfristige Kundenbeziehungen auf
- Du führst potenzielle Kund:innen durch den gesamten Sales-Prozess von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss
- Du arbeitest eng mit internen Fachbereichen, Partnern und internationalen Stakeholdern zusammen
- Du präsentierst unsere Lösungen in Workshops, Meetings, Demos und Veranstaltungen
- Du entwickelst Account-Strategien und baust unseren Kundenstamm in BENELUX auf
- Du unterstützt unsere internationalen Wachstums- und Go-to-Market-Aktivitäten aktiv mit

Was solltest du mitbringen

- Du verfügst über ausgewiesene Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb, idealerweise im IT-, SaaS- oder Enterprise-Umfeld

- Du hast Erfahrung in der Betreuung von grossen Unternehmen, internationalen Accounts und bringst ein relevantes Netzwerk mit
- Du bist motiviert, eigenverantwortlich zu arbeiten und komplexe Sales-Prozesse aktiv zu steuern
- Du bist kommunikativ, überzeugend und verstehst es, nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen
- Du arbeitest gerne im Team, bist offen für Feedback und bereit, deine Ideen aktiv einzubringen
- Du verfügst neben Niederländisch über sehr gute Englischkenntnisse.
Deutschkenntnisse sind von Vorteil-
- Erfahrung mit CRM-Systemen wie HubSpot ist von Vorteil

Unser Jobangebot klingt vielversprechend? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.





Sales Manager BENELUX

Additional information

Location	Dübendorf
Position type	Full-time employee
Start of work	Sep 1, 2026

Responsible

Timo Plattner

