

Senior Trainer Sales & Leadership und Mandatsleiter mit Führungs- & Entwicklungsfunktionen

benefitIMPACT unterstützt Unternehmen, Teams und Einzelpersonen, mit Trainings, Workshops und Beratung die nötigen Kompetenzen zu erlangen, um ihre Ziele zu erreichen. Verkauf, Führung & Kommunikation sind unsere Spezialgebiete. Unser Kernteam aus aktuell elf Personen zeigt jeden Tag Leidenschaft und Einsatz, um unsere Kunden zu begeistern.

Im Rahmen verschiedener Wachstums- & Entwicklungsmassnahmen suchen wir **Senior Trainer Sales & Leadership und Mandatsleiter** (w/m/*, 100%) mit unternehmerischem Gestaltungswillen, die Mandate akquirieren, selbständig leiten und unser Unternehmen am Markt weiterentwickeln.

Innerhalb unserer Unternehmensorganisation sind die Übernahme verschiedener Führungsaufgaben denkbar & willkommen. Bei Eignung und Neigung ist eine Beteiligung am Unternehmen ebenfalls eine Möglichkeit.

Deine Kernaufgaben bei benefitIMPACT

- Kontinuierliche Sicherung und Ausbau unseres Kundenportfolios durch Folgemandate und Akquise
- Mandats- und Projektleitung von Trainings- & Entwicklungsprojekten
- Durchführung von Trainings und Moderation von Workshops im Bereich Sales und Leadership (und die Ambition, andere relevante Kompetenzen zu erwerben.)
- Konzeption und didaktische Gestaltung der Inhalte von Sales- & Leadership-Trainings und Entwicklungsprojekten
- Weiterentwicklung unserer Trainingsthemenpalette

Zusätzliche interne Aufgaben (bei Eignung und Neigung)

- Business Development & Mitgestaltung in der Unternehmensentwicklung
- Übernahme betrieblicher Führungsaufgaben

Wir bieten

- hochmotivierte und engagierte Teamkollegen, mit denen du gemeinsam Erfolge erzielst und feierst
- eine wertschätzende Unternehmens- und Feedbackkultur, in der konstruktiv und gemeinsam Ziele und Wege erarbeitet, gechallengt, vereinbart und erreicht werden
- unternehmerische Aufgaben mit einem hohen Grad an Gestaltungsmöglichkeit und Eigenverantwortung
- ein strukturiertes Onboarding (auch über unsere benefitIMPACT Academy), damit du dich vom ersten Arbeitstag wohlfühlst, zurechtfindest und Schritt für Schritt vorankommst

- eine jährliche Teamretraite (Strategie-Workshop) mit Übernachtung
- regelmässige Teambuilding-Aktivitäten zur Stärkung des gegenseitigen Verständnisses und Vertrauens (und natürlich «for fun»)
- Halbjahresgespräche zur Förderung der persönlichen Entwicklung und zur gemeinsamen Vereinbarung und Erreichung von eigenen und unternehmerischen Zielen
- Eine starke Marktposition und viele begeisterte Kunden, die uns weiterempfehlen
- eine solide und treue Kundenbasis mit spannenden Entwicklungsthemen
- «State of the Art»-Trainingstools und Nachhaltigkeitsmethoden (wie Video Learning, Virtual Classroom und IMPACT App), die höchste Kundenansprüche erfüllen
- ein preisgekrönter Virtual Classroom sowie ein Videostudio der Extraklasse
- ein modernes, helles Büro mit eigenem Arbeitsplatz (inkl. Garagen-Parkplatz)
- flexible Arbeitszeiten und Arbeitsorte
- 6 Wochen Ferien

Du bringst mit

- Unternehmerisches Denken und die Energie, entsprechend zu handeln
- Nachweisliche Akquisitionserfahrung und ein gut verankertes Netzwerk bei potentiellen Neukunden
- Einen Erfolgsausweis im Verkauf beratungsintensiver Dienstleistungen im B2B
- Mindestens 5 Jahre Projektleitungserfahrung und das Gespür, Kundenbedürfnisse zu erfüllen und diese mit unseren unternehmerischen Interessen in Einklang zu bringen.
- Idealerweise Erfahrung auch im B2C-Sales und in verschiedenen Industrien
- 5-10 Jahre Management - & Führungserfahrung in einem mittelständischen oder grossen Unternehmen (in der Schweiz)
- Ausgeprägte Sozial- & Auftrittskompetenz auf gehobenem Niveau (Branchen & C-Level)
- Gewandt im Umgang mit Einzelpersonen und Gruppen und eine klare, empathische und sichere Kommunikation
- Stilsicheres Deutsch und Englischkenntnisse auf Trainingsniveau (mind. C1/bevorzugt muttersprachlich), Französischkenntnisse und weitere trainingsfähige Fremdsprachen von Vorteil (mind. B2)
- gute IT-Anwenderkenntnisse (speziell Microsoft Office 365) oder die Offenheit und das Engagement, diese mit Unterstützung zu erlernen
- Bereitschaft für Reisetätigkeiten
- Führerausweis Kategorie B (PKW)
- Liebe und Passion für die Arbeit mit Menschen und das Thema «Entwicklung»
- die Überzeugung, dass die besten Resultate durch Kooperation und Teamarbeit entstehen

Hast du Lust, dich mit uns weiterzuentwickeln und gemeinsam Erfolge zu feiern?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung auf recruiting@benefitIMPACT.ch und dich persönlich kennen zu lernen! Deine Fragen beantwortet Pascal Yves Schwartz unter 044 55 22 380.