

# Junior Sales & Account Manager\*in B2B

Ab sofort oder nach Absprache / 100%  
Freiburg (DE), Bern (CH) & remote



# TEACHY



**Gestalte mit uns die Zukunft der Bildung für die nächste Generation!**

Als Junior Sales & Account Manager B2B vernetzt du dich mit verschiedenen Unternehmen und Organisationen, um ihnen unser Angebot zu präsentieren. Gemeinsam mit den Kunden findest du individuelle Lösungen für ihre Bedürfnisse und begleitest den Unterricht hautnah.

## Core Values

- ◆ **Customer & Tutor Orientation:** Wir handeln immer im Interesse unserer Kunden und Tutoren.
- ◆ **Own your Ship:** Du verantwortest und gestaltest deinen Bereich selbstständig.
- ◆ **Be one TEACHY Team:** Unser Team ist uns das Wichtigste und macht den Unterschied.
- ◆ **Live the TEACHY Mindset:** Wir wollen gemeinsam wachsen und entwickeln uns selbst weiter.
- ◆ **Share your daily Success:** Grosse Erfolge sind die Summe aus vielen kleinen.



Es gibt im Leben ein paar Momente, in denen sich eine Chance auftut. Dies ist deine! Ergreife sie und werde Teil eines hochmotivierten Startup-Teams in Bern. Mit deiner Arbeit leistest du einen sehr wichtigen und spürbaren Beitrag für unser schnell wachsendes Unternehmen.

**Wir freuen uns auf deine Bewerbung!**

# Junior Sales & Account Manager\*in B2B

Ab sofort oder nach Absprache / 100% / Freiburg (DE), Bern (CH) & remote

TEACHY ist ein mehrfach ausgezeichnetes Bildungs-Startup im Herzen von Bern und bietet professionelle Einzelförderung für Schüler\*innen, Lernende, Studierende und Berufstätige aller Stufen, Level und Fächer durch qualifizierte, sympathische, von TEACHY zertifizierten Tutor\*innen.

Der Unterricht findet sowohl lokal im Lernstudio in Bern (Welle7), beim Kunden vor Ort, im Büro des Kunden als auch mit innovativem Online-Unterricht weltweit statt. Den Fokus legen wir auf die Chemie zwischen den Schüler\*innen und unseren Tutor\*innen. Denn mit dem optimalen Match wird jedes Lernziel erreicht.

Als Junior Sales & Account Manager\*in B2B bist du die erste Anlaufstelle für neue und bestehende Unternehmenskunden. Du berätst sie mit unserem breiten Angebot und gleitest zielgerichtete Lernprogramme mit ihnen auf – Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir dich!

## Deine Aufgaben

- ◆ Du akquirierst neue Organisationen und Unternehmen als Kunden für TEACHY
- ◆ Du führst die Kommunikation mit allen potenziellen und bestehenden Unternehmenskunden selbstständig und professionell
- ◆ Du präsentierst das TEACHY Konzept und das breite Angebot bei potenziellen Partnern und Kunden
- ◆ Du baust dir mit deiner herzlichen und engagierten Art gute Kundenbeziehungen auf und bist sicher beim Abschliessen von Verkaufsgesprächen
- ◆ Du begleitest unsere Unternehmenskunden als Ansprechpartner über die ganze Zusammenarbeit hinweg und stehst ihnen bei allen Fragen zur Verfügung

## Dein Profil

- ◆ Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und positive, empathische Persönlichkeit und emotionale Intelligenz
- ◆ Berufserfahrung als Kundenbetreuer\*in oder Verkaufsberater\*in. Engagierte Quereinsteiger\*innen sind herzlich willkommen
- ◆ Begeisterung für gute Bildung und Verkaufsflair
- ◆ Teamplayer sowie selbstständiges, kreatives und erfolgsorientiertes Arbeiten
- ◆ Hohe Selbstverantwortung und Organisationsfähigkeit
- ◆ Verständnis von Schweizer Mundart (insb. Region Bern)

## Was dich erwartet

- ◆ Eine sinnhafte Arbeit mit einer grossen Vision, die dich morgens aus dem Bett springen lässt
- ◆ Ein unglaublich tolles und hochmotiviertes Team gepaart mit einem dynamischen und innovativen Arbeitsumfeld
- ◆ Ein schnell wachsendes Startup mit viel Verantwortung und Spielraum für die Umsetzung deiner Ideen
- ◆ Flexible Einteilung deiner Arbeitszeit

Du fühlst dich angesprochen? Dann werde jetzt Teil von TEACHY und bewirb dich mit Lebenslauf und Motivationsschreiben auf [www.teachy-jobs.ch/team](http://www.teachy-jobs.ch/team).

Wir freuen uns auf dich!