

# Polestar –The guiding star

Wir sind Polestar, die Marke, welche für elektrische und nachhaltige Mobilität steht. Unser Ziel ist es, die Gesellschaft, in der wir leben, zu verbessern. Unser Fokus liegt dabei auf herausragendem Design und kompromissloser Technologie. Leidenschaft und Emotionen treiben uns an.

Du bist auf der Suche nach einer aussergewöhnlichen Gelegenheit in einem wachsenden, aufregenden und dynamischen Startup Unternehmen? Dann bereite dich darauf vor, bei einer der spannendsten Fahrzeugmarken unserer Zeit als

## Fleet & Business Sales Manager

eine wichtige Rolle zu übernehmen.

### Dein zukünftiges Aufgabengebiet umfasst folgende Hauptaktivitäten:

- Vertrags- und Beziehungsmanagement mit den wichtigsten Schweizer Leasinggesellschaften zur Optimierung der Polestar Fleet-Sales
- Vertrags- und Beziehungsmanagement mit den wichtigsten Schweizer Firmenkunden im Bereich Fleet
- Verantwortung für Verkäufe an internationale Kunden (diplomat sales) und an Regierungsbehörden
- Geteilte Verantwortung für die Erreichung der jährlichen Fleet-Volumenzielen im Bereich B2B
- Planung und Durchführung von Verkaufsaktivitäten bei Grosskunden und ausgewählten KMUs
- Aktivierung und Verwaltung der internen Vorführflotte für den Bereich Fleet
- Aufbau eines professionellen Austausches mit den Leasinggesellschaften und Fleet-Kunden für die Gewährleistung einer herausragenden Kundenzufriedenheit
- Optimierung des Handlings unserer Remarketing-Fahrzeugen auf B2B und B2C-Plattformen
- Regelmässiger Austausch mit dem globalen Fleet-Sales Team und Erstellen von Verkaufsberichten

### Du überzeugst uns mit folgenden Qualitäten:

- Fundierte Erfahrung in der Automobilindustrie oder in einem vergleichbarem Business
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Grosskunden, Finanzdienstleistungsunternehmen und idealerweise Leasinggesellschaften
- Interesse am Aufbau von neuen Geschäftsbeziehungen mit grossem Anspruch an Kundenzufriedenheit
- Interesse am Entwickeln von neuen Verkaufs- und Service-Strategien
- Offene und positive Persönlichkeit mit ziel- und lösungsorientierter Arbeitsweise
- Gute analytische und operative Fähigkeiten
- Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Englischkenntnisse und verhandlungssicher in Französisch
- Geübt mit MS-Office-Programmen, insbesondere Excel und gute Kenntnisse im IT-gestützten Arbeiten

Wir bieten dir die Möglichkeit den Aufbau einer spannenden, neuen Marke in der Schweiz aktiv mitzugestalten. Wir sind ein junges Team, pflegen flache Hierarchien und bieten moderne Arbeitskonditionen. Wenn Du bei uns im Polestar Switzerland Team eine zentrale Rolle spielen willst, dann sende uns bitte deine Bewerbung zu. Sebastian Schnyder (Head of Sales Polestar Switzerland) und Marco Garzotto (Human Resources) freuen sich auf deine Kontaktaufnahme.

At Polestar – the sky is the limit

Jetzt bewerben