

«SVC für KMU»

Seit 25 Jahren zeichnet der SVC die Exzellenz der Schweizer KMU aus und rückt herausragende Unternehmen ins Licht der Öffentlichkeit. Mit über 3800 Mitgliedern, zehn regionalen Prix SVC Unternehmerpreisen, Partnern und regionalen Events sind wir eines der bedeutendsten KMU-Netzwerke der Schweiz: eine Plattform für Inspiration, Dialog und unternehmerisches Engagement. www.svc.swiss

Du begeisterst gerne Unternehmen für Partnerschaften, baust neue Kontakte auf und führst Geschäftsmöglichkeiten bis zum Abschluss? Dann bist du bei uns richtig als

Projektleitung Sponsoring & Partnermanagement (ca. 30 %)

Arbeitsort: Stettlen (Bern)

Anstellung: Teilzeit, ab sofort oder nach Vereinbarung, befristete Anstellung oder Mandatsmodell möglich

Deine Aufgaben

Akquise und Abschluss

- Du identifizierst und sprichst eigenständig potenzielle Sponsoren und Partner an
- Du baust Kontakte zu relevanten Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträgern auf
- Du führst Erstgespräche und präsentierst die SVC Plattformen
- Du entwickelst gemeinsam mit dem SVC Team passende Partnerschaftsangebote
- Du begleitest Verhandlungen mit konsequentem Follow-up bis zum Vertragsabschluss

Bestehende Partnerschaften weiterentwickeln

- Du unterstützt bei Verlängerungen und beim Ausbau bestehender Partnerschaften
- Du erkennst zusätzliche Potenziale und führst ausgewählte Partnergespräche

Netzwerk und Pipeline

- Du aktivierst gezielt dein eigenes sowie das SVC Netzwerk
- Du bearbeitest die Sales Pipeline strukturiert und dokumentierst Leads, Opportunities und nächste Schritte transparent im CRM
- Du stimmst dich eng mit dem Leiter Partnermanagement und Sponsoring ab

Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung in B2B-Verkauf, Business Development, Sponsoring, Partnerschaften oder einer vergleichbaren Tätigkeit
- Nachweisliche Erfahrung in Akquisition und Abschluss von Geschäftskunden
- Ein bestehendes Netzwerk in der Schweizer Wirtschaft ist von Vorteil
- Freude am aktiven Verkauf und am Aufbau neuer Beziehungen
- Sicheres Auftreten gegenüber Unternehmerinnen, Unternehmern und Führungskräften
- Verhandlungsgeschick, Eigeninitiative und ausgeprägte Abschlussorientierung
- Selbstständige und pragmatische Arbeitsweise
- Stilsicheres Deutsch; gute Französischkenntnisse von Vorteil

Das bieten wir dir

- Zugang zu einem der bedeutenden KMU-Netzwerke der Schweiz
- Direkter Austausch mit Unternehmerinnen, Unternehmern und Entscheidungsträgern
- Ein etabliertes Sponsoringportfolio mit nationalen und regionalen Partnerschaften
- Ein kleines Team mit kurzen Entscheidungswegen
- Flexible Ausgestaltung der Zusammenarbeit
- Bei einem Mandat ist eine erfolgsabhängige Vergütung möglich

So bewirbst du dich

Sende uns deine Bewerbung (CV, Arbeitszeugnisse, Motivationsschreiben) per E-Mail an Ueli Nobs: ueli.nobs@svc.swiss