



HEAD OF SALES REAL ESTATE



Mit Sales Excellence auf Wachstumskurs

Herausforderung

SMG Swiss Marketplace Group ist der führende Anbieter von Online-Marktplätzen in der Schweiz. Im Immobilienbereich bietet SMG die reichweitenstärksten Plattformen sowie innovative Software-Lösungen für die Branche – darunter Homegate, ImmoScout24, Flatfox und Casasoft. In diesem entwicklungsorientierten, kollaborativen und kundenzentrierten Umfeld übernimmst du die Gesamtverantwortung für den B2B-Verkauf von Abonnements und Zusatzprodukten. Du kombinierst analytische Fähigkeiten mit deinen smarten Ansätzen im digitalen Vertrieb, um wirkungsvolle Marktbearbeitungsstrategien abzuleiten. Als umsetzungsstarke Führungspersönlichkeit entwickelst du die Steuerungsprozesse kontinuierlich weiter – du richtest deine Verkaufsorganisation konsequent auf Zielerreichung und nachhaltiges Wachstum aus. Mit hands-on Leadership, einem pragmatischen Fokus auf erfolgsrelevante KPIs und deinem motivierenden wie überzeugenden Auftritt (DE/EN) führst du das Sales Team zum entscheidenden Impact am Markt.

Bitte sende deine Bewerbung im PDF-Format mit dem **Vermerk 19.261031** an **bewerbungen@xeloba.ch**. Gerne geben wir dir weitere Informationen unter +41 31 839 04 04. Wir sichern dir Professionalität und absolute Diskretion zu.

Arbeitsort

Zürich & Remote

www.swissmarketplace.group

