



CROWDLITOKEN AG ist ein junges Fintech-Unternehmen mit Sitz in Triesen/Fürstentum Liechtenstein und Zürich Oerlikon. Zur Verstärkung für unser dynamisches Team suchen wir per 1. Januar 2022 oder nach Vereinbarung dich als

HEAD OF SALES AND DISTRIBUTION (M/W/D) 80 - 100 %

Unsere Vision ist es, Investitionen in den Immobilienmarkt zu revolutionieren und für alle zugänglich zu machen. Mit unseren digitalen Anleihen kann jeder in Immobilien investieren. Damit sind wir erster europäischer Anbieter einer digitalen Finanzanlage für ein Immobilienportfolio. Hier kommst du ins Spiel: Mit deinem Verkaufsflair und deiner offenen Art gegenüber unseren Investoren sorgst du dafür, dass wir unser Produkt erfolgreich am Markt platzieren.

Deine Tätigkeiten:

- Direkte Vertriebsaktivitäten
 - · Wahrnehmung von verkaufsorientierten Investorengesprächen
 - Eigenständige Ansprache neuer Investoren und Einbringen des bestehenden Investorennetzwerkes
- Indirekte Vertriebsaktivitäten
 - Rekrutierung und Betreuung von Vertriebspartnern im In- und Ausland
 - · Aktives Nachfassen bei Vertriebspartnern über deren Verkaufsaktivität
- Vertriebsadministration
 - Führen einer umfassenden Vertriebspipeline (direkter und indirekter Vertrieb)
 - Überwachung und Steuerung der Nachfassaktionen auf allen Ebenen
 - Proaktives Feedback an die Geschäftsleitung bezüglich Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie
- Repräsentation von CROWDLITOKEN an Events im In- und Ausland
 - Teilnahme an zielgruppen-gerechten Veranstaltungen
 - Repräsentation in der Presse und sozialen Medien
- Planung und Organisation von Vertriebsaktivitäten
 - Planung und Terminierung von Vertriebsveranstaltungen aller Art
 - Koordination aller notwendigen Unterlagen zusammen mit dem Marketing-Team
 - Fachliche Führung der übrigen Vertriebsmitarbeiter
 - Akquisition von neuen Investoren und Vertriebspartner



HEAD OF SALES AND DISTRIBUTION (M/W/D) 80 - 100 %

Unser Angebot

- Wir sind ein junges, dynamisches «First mover»-Fintech Unternehmen, das seinen Mitarbeitenden viel Freiraum und Eigeninitiative überlässt. Das heisst jedoch auch, dass wir Dinge selbst tun, statt zu delegieren. Das ist ab und an anstrengend, aber unbezahlbar. Warum? Weil du es in der Hand hast, etwas Grosses von Beginn an mitzugestalten.
- Unsere Teamgrösse erlaubt kurze Entscheidungswege. Das bedeutet, dass du Freude daran haben solltest, Verantwortung zu übernehmen. Werden die Unternehmensziele erreicht, ist das auch dein Erfolg. An diesem Erfolg sollst du selbstverständlich beteiligt werden.
- Der Start-up Alltag ist auch bei uns betriebsam. Das Klima aber umso familiärer. Deshalb erwartet dich an unseren Standorten, wahlweise in Zürich Oerlikon oder Triesen (FL), attraktive und zentralgelegene Büros und ein einmaliges Arbeitsklima.

Das bringst du mit:

- Ein Volltreffer wäre, wenn du dein Können bereits seit mehreren Jahren in den Bereichen Sales, Direktvertrieb, Aufbau von Sales-Organisationen oder im Bereich Key Account Management gezeigt hast.
- Was du persönlich mitbringen solltest? Vor allem Kommunikationskompetenz in Deutsch und Englisch. Du übernimmst zudem gerne Verantwortung, arbeitest selbständig und kannst mit deinem Organisations- und Kommunikationstalent die Kundschaft begeistern.

Interessiert? Sende uns deine kompletten Bewerbungsunterlagen an Dadvan Yousuf, welcome@crowdlitoken.com.

Wir freuen uns, dich bald kennenzulernen!