



Weblaw AG

Jobs@Weblaw

Zur Unterstützung im Sales-Bereich suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine*n:

ACCOUNT / (INSIDE) SALES MANAGER*IN 50–100%

Die Weblaw AG vernetzt unter einem Dach Technologie, Verlagshaus, Beratung und Weiterbildung im juristischen Bereich. Wir sind am Puls der Zeit und bieten unseren Kund*innen Informationen und Tools für die tägliche juristische Arbeit.

Aufgaben

- › Auf- und Ausbau des relevanten Markts, bei Bedarf Besuchs- und Terminplanung.
- › Akquisition von Neukund*innen sowie Betreuung und Beratung von bestehenden Kund*innen.
- › Erstellung von Offerten.
- › Mitarbeit bei der Entwicklung von Verkaufsstrategien.
- › Regelmässiges Reporting.

Anforderungen

- › Sie lieben den regen telefonischen Kund*innenkontakt mit Fokus auf Verkauf und Beratung.
- › Sie bringen Erfahrung in der Akquise und/oder im Inside Sales mit.
- › Sie sind kommunikativ, zuverlässig und engagiert.
- › Sie gehen Ihren Aufgaben mit einer hohen Eigeninitiative, viel Energie und Leidenschaft nach.
- › Fliessende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Französisch- und Englischkenntnisse von Vorteil.
- › IT-Affinität, Interesse an juristischen Themen.

Wir bieten

- › 20 Jahre Erfahrung im Bereich LegalTech.
- › Flexible Arbeitszeiten inkl. Homeoffice.
- › Vielseitige und abwechslungsreiche Arbeit.
- › Exklusives Umfeld an Kunden*innen und Partnern (Anwaltskanzleien, Grossfirmen, Bundesämter, Gerichte).
- › Junges, dynamisches Team mit ca. 20 Mitarbeitenden.

Herr Ronny Mathieu (ronny.mathieu@weblaw.ch), Teamleiter, Marketing- & Verkaufsleiter, freut sich über deine Bewerbungsunterlagen, die wir vorzugsweise in digitaler Form entgegennehmen. Mehr über Weblaw: www.weblaw.ch/weblawjobs.