



SALES · B2B · 80-100%

Sales Manager/in B2B

80-100% | St. Gallen | Vertriebsgebiet Ostschweiz

Verkaufe Lösungen, die Unternehmen wirklich weiterbringen.

Sales. Digitalisierung. Kundenprojekte. Wachstum.

Wer wir sind

Die **CARPECAMPUS Gruppe** verbindet fünf eigenständige Unternehmen zu ganzheitlichen B2B-Lösungen. Wir helfen Firmen, Kunden und Mitarbeitende zu gewinnen, Beziehungen zu stärken und digitale mit physischen Touchpoints zu verbinden. Unser Offering reicht von QR-Code-Anwendungen, Websites, Shops und KI-Lösungen bis zu Promotions, individualisierten Produkten und Kundenerlebnissen. Für unsere Wachstumsphase bauen wir den Vertrieb gezielt aus.

Deine Aufgaben

- **Bestandskunden entwickeln:** Potenziale erkennen und neue Dienstleistungs- und Lösungsangebote selbständig verkaufen.
- **Neukunden gewinnen:** aktiv neue B2B-Kunden aufbauen - primär in der Ostschweiz.
- **Umsatz verantworten:** mit klaren Wachstumszielen Dein Kundenportfolio entwickeln.
- **Kundenprojekte koordinieren:** ganzheitliche Projekte auf Sales-Seite führen und interne Fachbereiche verbinden.
- **Marktfeedback einbringen:** Kundenbedürfnisse aufnehmen und unser Offering mitentwickeln.
- **CARPECAMPUS repräsentieren:** bei Messen, Events und Kundenveranstaltungen.

Was uns wichtig ist

Wir suchen keine reine Produktverkäuferin und keinen reinen Produktverkäufer. Du verstehst den Bedarf des Kunden, denkst lösungsorientiert und führst Chancen konsequent zum nächsten Schritt.

Was Du mitbringst

- Erfahrung im **B2B-Vertrieb, Business Development** oder im Umfeld digitaler Lösungen.
- Verkaufsflair, Eigeninitiative und echte Freude an aktiver Neukundengewinnung.
- Interesse an **Webdesign, KI, QR-Codes, Shops** und modernen Technologien.
- Freude daran, mit Kunden neue Lösungen zu entwickeln und die Umsetzung intern zu begleiten.
- Selbständige, strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise sowie sicheres Auftreten.
- Führerausweis Kategorie B und Bereitschaft für regelmässige Kundentermine in der Ostschweiz.

Was Dich erwartet

- Starke Produkt- und Dienstleistungspalette mit hohem Cross-Selling-Potenzial.
- Klare Verkaufs- und Wachstumsziele mit viel Gestaltungsspielraum.
- Abwechslungsreiches Umfeld zwischen Sales, Marketing, Digitalisierung, Technologie und Produktentwicklung.
- Kurze Entscheidungswege und direkter Austausch mit unseren Fachbereichen.
- Die Chance, Wachstum und Vertrieb der CARPECAMPUS Gruppe aktiv mitzuprägen.
- Moderner Arbeitsplatz im Westen von St. Gallen.

Jetzt digital bewerben

QR-Code scannen, kurze Fragen beantworten und Bewerbung absenden.

<https://contact.carpecampus.ch/hr/freie-stellen>

Fragen? Roman Rohner, Leiter Personal | roman.rohner@carpecampus.ch | 079 336 68 34

