



Project Manager (m/w/d), 100 %

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung eine motivierte Persönlichkeit, um unser Team in Luzern zu verstärken.

Deine wichtigsten Aufgaben

- Betreuung und Weiterentwicklung der bestehenden Kunden
- Umsatz- und Budgetverantwortung für das zugewiesene Kundenportfolio
- Evaluation von neuen Geschäftsfeldern im Schweizer Markt inklusive Akquisition und Aufbau von potenziellen Neukunden
- Intensive Beratung und bedürfnisorientierte Betreuung der Kunden
- Verantwortung für WTO-Ausschreibungen und unternehmensspezifischen RfPs in Zusammenarbeit mit Operations, Translation Technology/IT, Vendor Management
- Erarbeitung einer Lead-Planung sowie einer kundenspezifischen Umsatz- und Absatzplanung, Sicherstellung der Zielsetzungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Project Management sowie enge Begleitung bei Grossprojekten
- Erstellen und Prüfen von Zusammenarbeitsangeboten und Projektofferten
- Repräsentation des Unternehmens an Networking-Anlässen und Messen

Unternehmen

1994 gegründet
160 Mitarbeitende
100 Sprachen
> 2000 Sprachprofis
> 5000 Kundinnen

Wir bieten

- Flexibles hybrides Arbeiten
- Mitgestaltungsmöglichkeiten
- Freie Getränke und Früchte
- Tolles Team und Teamlunches
- Offene Kommunikation

Weitere Benefits

- Arbeitsort in der Altstadt Luzern
- Bahnhofsnahe
- Angenehmes Arbeitsklima
- Du-Kultur
- Moderne Arbeitsplätze



So überzeugst du uns

- Du hast schon Erfahrungen im Sales, bist eher Hunter als Farmer und kannst einen Leistungsnachweis vorzeigen.
- Mit deiner Überzeugungsgabe knüpfst du mühelos nachhaltige Beziehungen mit unterschiedlichsten Menschen.
- Auch bei administrativen Aufgaben bist du genau und zuverlässig.
- Du besitzt einen Höheren Abschluss (FH/Uni oder gleichwertige Aus- und Weiterbildung).
- Das Arbeiten in einem jungen, wachen Team bereitet dir Freude.
- Du verfügst über ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten.
- Deine schriftliche und mündliche Ausdrucksweise in Deutsch (Muttersprache) und Englisch ist ausgezeichnet, Französischkenntnisse sind von Vorteil.
- Du kennst und verstehst digitale Verkaufslösungen inkl. CRM-Systemen, datengetriebenem Verkauf, Lead Trackingtools etc.
- Du verstehst den Schweizer Markt mit Fokus auf den wachsenden Industrien.
- Du verfügst über sehr gute Anwenderkenntnisse von MS-Office.

So überzeugen wir dich

- Festanstellung in einem dynamischen und ehrgeizigen Unternehmen
- Zeitgemässe, attraktive Anstellungsbedingungen
- Der Funktion entsprechende grundlegende Schulung
- Vielseitige Aufgaben und viel Raum für Eigeninitiative
- Flexible Arbeitszeiten und eine leistungsfähige IT-Umgebung
- Attraktive Entschädigung auf Leistungsbasis

Eintritt: gemäss Absprache

Arbeitsort: Luzern

Fühlst du dich angesprochen? Dann freue ich mich auf deine Bewerbung. Bitte schicke dein Motivationsschreiben, deinen Lebenslauf und deine Zeugnisse per E-Mail an career@apostrophgroup.ch.

Charles Mariauzouls
Head of People & Culture Management



Unternehmen

Die Apostroph Group ist die führende Sprachdienstleisterin in der DACH-Region. Zur Gruppe gehören 10 Standorte in der Schweiz und in Deutschland. Heute vertrauen über 5000 Unternehmen und Institutionen auf die Expertise von Apostroph. Mit 160 Mitarbeitenden, darunter 40 Linguistinnen und Linguisten, und über 2000 geprüften Fachübersetzerinnen und Fachübersetzern bietet Apostroph Sprachservices in allen Disziplinen und in 100 Sprachen an und bedient dabei alle Branchen, jeweils massgeschneidert für die lokalen Märkte. Langjährige Erfahrung in der Sprachtechnologie und Prozessdigitalisierung sowie das gezielte Zusammenspiel von Mensch und Maschine bilden dabei die Kernbausteine für die Qualität und Effizienz der Apostroph Dienstleistungen.