



Tele Sales 100% (m/w/d)

Wir sind ein Unternehmen mit Leidenschaft für hochwertige Lebensmittel mit Sitz in der charmanten Stadt Murten. Wir beliefern renommierte Gastronomiebetriebe, Restaurants, Hotels sowie Gesundheitsinstitutionen und Gemeinschaftseinrichtungen in der ganzen Schweiz. Dank unserer langjährigen Erfahrung und einer treuen Kundschaft bieten wir unseren Mitarbeitenden die Möglichkeit, in einem dynamischen und motivierenden Umfeld wertvolles Know-how zu erwerben.

Warum Du wichtig bist

Als Telesales-Mitarbeiter:in bist du die Stimme unseres Unternehmens und trägst massgeblich zu unserem nachhaltigen Erfolg bei. Dein Fokus liegt auf der telefonischen Neukundengewinnung sowie der professionellen Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden im gehobenen Gastronomie- und Hotelleriebereich. Durch deine kommunikative und serviceorientierte Art baust du langfristige Kundenbeziehungen auf und sicherst so den Erfolg unseres Unternehmens.

Deine Kernaufgaben:

- **Kundenberatung & -pflege:** Du berätst und betreust unsere Bestandskunden professionell – per Telefon und persönlich.
- **Neukundengewinnung:** Du gewinnst aktiv neue Kunden im Bereich der gehobenen Gastronomie und Hotellerie.
- **Administrative Arbeiten:** Du übernimmst organisatorische und administrative Aufgaben, die mit der Kundenbetreuung und dem Verkaufsprozess verbunden sind.
- **Bedarfsanalyse:** Du erfasst systematisch Kundenbedürfnisse und Markttrends in deinem Verkaufsgebiet.
- **Angebotserstellung:** Du erarbeitest individuelle, kundenspezifische Angebote.
- **Kundenbesuche & Events:** Du besuchst gelegentlich Kunden und nimmst an Messen und Kundenevents teil.
- **Portfolioausbau:** Du baust das Produktportfolio und den SO-Wallet bei unseren Kunden aus.
- **Reklamationsmanagement:** Du bearbeitest Reklamationen in enger Abstimmung mit unserem Qualitätsmanagement.
- **Sponsoring & Rabatte:** Du erstellst und bearbeitest Sponsoring- und Rabattanträge.
- **Marktbeobachtung:** Du nimmst Markttendenzen und Trends auf und gibst sie weiter.

Dein Profil:

Fachliche Kompetenzen:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Gastronomie/Hotellerie sowie fundierte Lebensmittelkenntnisse
- Sehr gute Deutsch- und Französischkenntnisse in Wort und Schrift, Englisch ist von Vorteil
- Du zeichnest dich durch eine kundenorientierte Arbeitsweise aus.
- Du bist kommunikationsstark und besitzt Verkaufstalent.
- Routinierter Umgang mit MS Office, ERP-Systemen (HubSpot von Vorteil)
- Fortgeschrittene Produktkenntnisse und Verhandlungsgeschick

Persönliche Stärken:

- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und aktives Zuhören
- Kundenorientierte, servicebewusste Arbeitsweise



FIDECO

La source du bon goût.

- Teamplayer mit hoher Eigeninitiative und Stresstoleranz
- Marktorientiertes Denken und Handeln

Unser Angebot:

- Ein abwechslungsreiches, verantwortungsvolles Aufgabengebiet in einem dynamischen Team
- Attraktive Vergütung mit leistungsorientierten Bonusmodellen
- Umfassende Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Moderne Arbeitsumgebung
- Die Möglichkeit, den Erfolg unseres Unternehmens aktiv mitzugestalten

Interessiert?

Werde Teil unseres Teams und Tauche mit uns in die aufregende Welt der Gastronomie ein! Wir freuen uns auf deine Bewerbung per E-Mail an hr@fideco.ch