



Vakanz Marketing & Sales ManagerIn 100%

Die PDR Network AG ist Teil der PDR-Gruppe und Franchiseinhaberin von [Business Network International](#) (BNI). BNI wurde 1985 gegründet und ist die weltweit führende Netzwerkorganisation für UnternehmerInnen im Bereich Empfehlungsmarketing. Seit 2005 ist BNI in der Schweiz aktiv und zählt aktuell rund 2'850 Mitglieder. Diese unterstützen sich nach dem Grundsatz «Wer gibt, gewinnt®» gegenseitig beim Unternehmenswachstum. Unsere Kunden treffen sich wöchentlich in lokalen Unternehmergruppen, um Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen, sowie qualifizierte Empfehlungen auszutauschen. Die Mitgliedschaft ermöglicht den Ausbau des persönlichen Netzwerks und bietet Zugang zu Trainings, Knowhow-Transfer und zu internationalen Businesskontakten.

Unsere Vision lautet Changing the Way the World Does Business®. Unsere Kernwerte bilden das Fundament, auf dem unsere Mitglieder interagieren, operieren und Geschäftsziele erreichen:

- Wer gibt, gewinnt®
- Tradition + Innovation
- Lebenslanges Lernen
- Positive Einstellung
- Beziehungsaufbau
- Verantwortlichkeit
- Anerkennung

Zur Verstärkung unseres Backoffice-Teams in Luzern suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung eine/einen Marketing & Sales ManagerIn 100 % unbefristet. In dieser Schlüsselrolle gestalten Sie aktiv das Wachstum von BNI Schweiz/FL mit. Ihre Arbeit hat direkten Einfluss auf Leadgenerierung, Mitgliedergewinnung, Markenwahrnehmung und Umsatzentwicklung auf nationaler Ebene.

Wir bieten Ihnen

ein abwechslungsreiches Arbeitsumfeld in moderner Umgebung und mit Potential zur persönlichen Weiterentwicklung. Ihre Tätigkeit beinhaltet die enge Zusammenarbeit mit allen Resorts des Innen- und Aussendienstes. Es erwartet Sie ein engagiertes, motiviertes Team von 30 MitarbeiterInnen. Wir bieten flexible Arbeitszeiten mit persönlicher Zeiteinteilung, eine 40h-Arbeitswoche und fünf Wochen Urlaub zzgl. den Feiertagen des Kantons und der Stadt Luzern. Ihr Hauptarbeitsort ist das Nationalbüro in Luzern. Zusätzlich treten Sie bei Ausseneinsätzen in direkten Kundenkontakt. Wir bieten Ihnen einen Ihrer Qualifikation entsprechenden Fixlohn inkl. 13. Salär und gute Sozialleistungen. Getreu unserem Kernwert «Lebenslanges Lernen» ermöglichen wir unseren MitarbeiterInnen berufsbegleitende Weiterbildungen. Wir streben eine langfristige Zusammenarbeit an.

Ihr Start bei BNI

In der Einarbeitungsphase lernen Sie BNI aus verschiedenen Perspektiven kennen. Dazu gehören Einblicke in unsere Unternehmerteams, Workshops und Netzwerk-Events sowie der Austausch mit internen Abteilungen. Sie bauen sich ein fundiertes Verständnis auf für unsere Organisation, unsere Werte und unsere Kommunikationsbedürfnisse. Der enge Austausch mit der Geschäftsleitung, insbesondere mit unserem Country Manager, und mit dem BNI-Headquarter ist fester Bestandteil Ihrer Tätigkeit. Nach erfolgreichem Abschluss der Probezeit (i.d.R. drei Monate) sind berufsbegleitende Schulungen in den Bereichen Sprachen, KI-Anwendungen, Social-Media etc. auf Kosten der Arbeitgeberin möglich.

Ihre Aufgaben als Marketing & Sales ManagerIn umfassen u.a.

- Strategische und operative Verantwortung für Marketing, Sales und Kommunikation
- Entwicklung, Umsetzung und Weiterentwicklung nationaler Kommunikations- und Content-Strategien
- Konzeption, Erstellung und Versand nationaler Newsletter in D/F/I
- Redaktionelle Betreuung der Website (News, Blog und Storytelling)
- Planung, Umsetzung und Steuerung nationaler Kampagnen
- Verantwortung für die Markenführung von BNI inkl. CI/CD-Vorgaben
- Erstellung, Pflege und Umsetzung von Social Media-Redaktionsplänen
- Schulung, Unterstützung und Koordination der Social Media- und MedienkoordinatorInnen
- Zusammenarbeit mit externen Agenturen (PR, Medien, Social Media)

- Aufbau und Pflege von Kontakten zu MedienvertreterInnen
- Koordination und Begleitung der nationalen Pressearbeit und von Medienanfragen
- Austausch und Zusammenarbeit mit der Marketing- und Kommunikations-Abteilung des BNI-Headquarters
- Unterstützung des Country Managers in den Bereichen
 - Organisation und Verwaltung von Geschäftsterminen
 - Auswertung von Reports und Erstellen von Aktionsplänen
 - Entwicklung und Überwachung von Wachstumsmassnahmen
 - Akquise von Neukunden (Lead-Management)

Sie bringen mit

Sprachen (mündlich und schriftlich)

- Deutsch/Schweizerdeutsch Muttersprache
- Französisch mind. B2
- Englisch mind. B2
- Italienisch von Vorteil

Software

- MS Office 365 (Word, Excel, PPT, Teams, Outlook)
- Gute Kenntnisse im Bereich Social-Media
- Gute Kenntnisse mit der Adobe Creative Suite oder vergleichbaren Programmen
- Affinität für Software-Lösungen im Allgemeinen

Ausbildung und Erfahrung

- Hochschulabschluss in den Bereichen Marketing und/oder Sales, alternativ anerkannte Weiterbildung im Marketing- und/oder Sales-Umfeld
- Anerkannte Weiterbildung im Kommunikationsumfeld von Vorteil
- Berufserfahrung im Bereich Marketing und Sales (B2B), Agenturerfahrung von Vorteil
- Erfahrung in Storytelling, PR, Marketing und Social Media

Persönliche Kompetenzen

- Sales- und wachstumsorientiertes Mindset
- Sehr gute schriftliche und mündliche Ausdrucksfähigkeit
- Einwandfreie Rechtschreibung und Grammatik in Deutsch
- Gewinnendes, positives und professionelles Auftreten
- Hohe Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Eigenverantwortung, Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit
- Ziel-, lösungs- und ergebnisorientiertes Arbeiten
- Dynamische, innovative und strukturierte Arbeitsweise
- Prioritäten setzen und Arbeiten fristgerecht abliefern können
- Besonnenheit in Stresssituationen
- Gewohnt im Umgang mit sensiblen/vertraulichen Daten

Finden Sie sich in diesem Stellenbeschrieb wieder? Dann freuen wir uns auf Ihr vollständiges Bewerbungsdossier, das Sie bitte an Senior Administrative Director Nico Lundgreen senden: nl@bni.swiss, Tel. 079 208 53 40