

Mit Cargo sous terrain (CST) erhält die Schweiz ab 2031 ein nachhaltiges End-to-End-Logistiksystem, welches privat finanziert ist. Es dient der pünktlichen Lieferung und Entsorgung von Paletten, Behältern und Paketen. Das emissionsfrei betriebene Netzwerk mit Tunneln und City-Logistik erhöht die Lebensqualität der Bevölkerung und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft. Die CST AG ist im Jahr 2017 aus einem seit 2010 bestehenden Projekt hervorgegangen. Zahlreiche Schweizer Firmen der Branchen Transport und Logistik, Detailhandel, Telekom, Finanzen und Energie sind als Investoren, Aktionäre und Projektpartner an der Umsetzung beteiligt.

Die CST AG mit Sitz in Basel und operativen Büros in Olten besteht aktuell aus 30 Mitarbeitenden. Geplant ist bis Ende 2025 eine Verdoppelung. Erste operative Anwendungen der Surface-Logistik und der IT-Plattform wurden bereits 2021 gestartet und bis heute weiterentwickelt. Der Bundesrat hat am 1. August 2022 das Bundesgesetz über den unterirdischen Gütertransport (UGüTG) in Kraft gesetzt. Damit ist der Weg frei zur Umsetzung des Vorhabens. Im Laufe des Jahres 2024 beginnen die Bewilligungsverfahren auf den Stufen Bund (Sachplan) und Kantone (Richtplanung).

Im Bereich Market und Operations suchen wir Dich als

Junior Sales Logistics Solutions (m/w/d) 80-100%

Ihre Herausforderung

Gemeinsam mit dem Zielkunden und dem CST-Team arbeiten wir an der Logistik der Zukunft. Logistik fasziniert dich. Du denkst gerne gross und langfristig insbesondere mit Blick auf die sich ändernden Kundenbedürfnisse. Dann freuen wir uns, mit Dir den Vertrieb von CST zu entwickeln.

Verantwortungsbereiche

- Du stellst die professionelle Vorbereitung und akkurate Nachbearbeitung von Kunden-Meetings sicher (Desk Research, Präsentationen, Update CRM etc.)
- Du erstellst massgeschneiderte Verkaufsunterlagen, sowie Pitch-Unterlagen für Kunden im Rahmen von Ausschreibungen/RFPs etc.
- Du führst selbständig Marktanalysen und Kundenrecherchen durch und dokumentierst diese mit Blick auf die Differenzierungsmerkmale von CST
- Du erstellst regelmässige Statusberichte und dokumentierst den Fortschritt bei der Kundengewinnung- und Entwicklung (Sales-Funnel, Lead-Generator, Umsätze etc.)

Unterstützungsbereiche

- Du unterstützt bei der Weiterentwicklung der Marktstrategie
- Zusammen mit Verkauf und Management unterstützt du bei der strategischen Entwicklung der Vertriebspipeline
- Wir erarbeiten gemeinsam segmentspezifische Kundenstrategien (Handel, Produktion etc.)
- Du nimmst an Kundenmeetings teil und unterstützt den Verkauf auch an der Front (schweizweit)
- Wir koordinieren sämtliche Aktivitäten eng mit dem Produktmanagement und Operations
- Zusammenarbeit mit dem Marketingteam zur Steigerung der Quantität und Qualität der Leads, sowie Feedback fürs Produktentwicklungsteam auf der Grundlage von Kundenbedürfnissen und Marktanforderungen.
- Als Sprachrohr unserer Kunden nehmen wir Einfluss auf unser Produkt- und Betriebsteam und helfen ihnen, die Produkte weiterzuentwickeln und auf Probleme, Bedenken und Anfragen aus dem Kundenumfeld einzugehen.
- Du hilfst proaktiv mit, Kundenakquise- und Marketing Tools weiterzuentwickeln, z.B den Lead-Generator

Unsere Erwartungen an Dich

- Du verfügst über eine Aus- und Weiterbildung im Bereich Betriebswirtschaft und/oder Supply Chain
- Idealerweise verfügst Du über 2-3 Jahre Berufserfahrung im Bereich Logistik und/oder Supply Chain
- Du bist verhandlungssicher in Deutsch, stilsicheres Englisch und Französisch sind wünschenswert
- Du hast Menschen gerne und gehst offen und positiv auf andere zu
- Du bist intrinsisch motiviert, dienstleistungsorientiert und stellst die Bedürfnisse des Kunden in den Fokus
- Du bist ein Teamplayer/in mit Sozialkompetenz in der Zusammenarbeit und im Stakeholder Management
- Du denkst selbstständig und vernetzt und verfügst über ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Du bist belastbar und in der Lage mit unterschiedlichen, konkurrierenden Anforderungen umzugehen
- Sehr gute Office365-Kenntnisse (Excel, PPT etc.).

Unser:e ideale:r Kandidat:in ist eine unternehmerische Person mit Führungsqualitäten, planerischem Flair und Organisationstalent. Sie ist verhandlungssicher, verfügt über Überzeugungskraft, Begeisterungsfähigkeit und Durchsetzungsvermögen. Zudem erkennt sie Kundenbedürfnisse, betriebliche und wirtschaftliche Zusammenhänge und schätzt agile Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams. Diese Qualitäten werden idealerweise durch ein Fingerspitzengefühl im Multistakeholder Management, Ideen- und Kommunikationsstärke mit hoher Eigeninitiative und Kreativität abgerundet.

Wovon Sie profitieren

CST bietet Ihnen eine sinnstiftende und alles andere als alltägliche Aufgabe in einem dynamischen Umfeld. Innovative, modernste und umsetzbare Technik (IoT, autonome Fahrzeuge, usw.) erwarten Sie genauso wie beste Entwicklungsmöglichkeiten und ein professionelles Team mit Office in Gehdistanz vom Bahnhof Olten.

Über CST – www.cst.ch

Das Rückgrat des Systems bildet ein im Endausbau 490 Kilometer langes Tunnelnetz von Genf bis St. Gallen und von Basel nach Luzern mit einem zusätzlichen Ast, der Bern mit Thun verbindet. Das CST Surfacelogistik-System übernimmt am Stadtrand und in Logistikzentren nahtlos die im Tunnel gebündelten und sortierten Warenströme und nutzt Synergien in der oberirdischen Ver- und Entsorgung. Es entlastet die Städte um bis zu 30 Prozent des Lieferverkehrs und 50 Prozent der Lärmemissionen und wird ausschliesslich mit erneuerbarer Energie betrieben.

Ihr Kontakt

Packen Sie diese Chance und tragen Sie Ihren Teil für mehr Lebensqualität in der Schweiz bei. Unsere Recruitment Spezialistin Nicole Blöchlinger-Beyeler freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme unter nicole.bloechlinger@cst.ch und steht Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung.