

Inkasso, Bonität und Verlustscheine.



Creditreform ist ein führender Anbieter von Wirtschaftsinformationen und Lösungen zum Forderungsmanagement. Seit 1888 sind wir in der Schweiz präsent und schützen Unternehmen vor Zahlungsausfällen. An dieser Grundidee hat sich bis heute nichts geändert, aber unsere Angebote haben sich fortlaufend weiterentwickelt. Insgesamt vertrauen rund 155.000 Kunden in Europa unseren Lösungen – darunter Industriekonzerne, Finanzdienstleister und Versicherungen ebenso wie Handwerksbetriebe und Neugründer.

Zur Verstärkung unseres bestehenden Teams in Luzern suchen wir für die Region Zentralschweiz eine/n

Senior Sales Manager Inkasso (m/w), 60-100%

Ihr Aufgabengebiet:

- Eigenverantwortliche Marktentwicklung: Sie identifizieren potenzielle Partner, führen strukturierte Akquiseprozesse durch und koordinieren Vertragsverhandlungen.
- Strategischer Vertrieb auf Senior-Level: Sie verantworten den gesamten Sales-Zyklus insbesondere gegenüber Kunden in der Gesundheitsbranche, öffentlichen Hand, Versicherungen, Handelsunternehmen und Finanzdienstleistern.
- Optimierung des Kundenportfolios und Erkennen von Potentialen.
- Strategische Beratung & Geschäftsentwicklung: Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen mit dem Ziel, für unsere Kunden einen echten Mehrwert zu generieren.
- Sie arbeiten eng mit KollegInnen aus Sales und Inkasso zusammen, um kundenspezifische Lösungen zu entwickeln.

Ihr Profil

- Erfahrung: Mindestens 5 Jahre erfolgreiche B2B-Vertriebserfahrung – idealerweise im Bereich Inkasso, Creditrisk-Management oder Financial Services.
- Digital- und Zahlenaffin: Umgang mit CRM-Systemen sowie analytisches Denken gehören für Sie zum Alltag.
- Zuverlässige und selbstständige Arbeitsweise.
- Teamfähige Persönlichkeit mit guten Umgangsformen.
- Gepflegtes, seriöses Auftreten und makelloser Leumund.
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift, Englisch und weitere Sprachen von Vorteil.

Unser Angebot:

- Innovative, gefragte Produkte und Dienstleistungen.
- Eine langfristig ausgerichtete berufliche Herausforderung.
- Ein Fixum + attraktives Provisionsmodell.
- Flexible Arbeitszeiten und Arbeiten im Homeoffice möglich.

Der Stellenantritt erfolgt nach Vereinbarung. Gerne erwarten wir Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: dalia.joller@luzern.creditreform.ch.

Creditreform Luzern Bannwart AG

Dalia Joller, Personalverantwortliche

www.creditreform-luzern.ch