thalvie

Thalwil, Juli 2025

Für viele ist es das Bedürfnis, andere Menschen zu treffen, die ähnliche Ziele verfolgen, sich auszutauschen und inspiriert zu werden. Genau hier kommen wir zusammen – im Park Thalvie. Wir denken über Schubladen hinaus und begleiten Menschen mit unserem Café- und Eventservice auf eine neue Reise.

Willkommen an der exklusivsten Adresse für Business und Lifestyle in Thalwil. Inmitten einer traumhaften Parkanlage direkt am Zürichsee schaffen wir eine einzigartige Verbindung aus Business, Gastronomie und Erlebnis. Unser junges, herzliches Team lebt den Thalvie-Spirit – mit Engagement, Freude und Liebe zum Detail. Jetzt fehlst nur noch du, um unsere Events mit Leben zu füllen!

*Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir eine*n*

Marketing- und Sales Manager 80–100% (w/m/d)

Du liebst es, mit kreativen Ideen zu begeistern und gehst im Verkauf so richtig auf? Du denkst strategisch, bist Hands-on, digital versiert – und gleichzeitig Gastgeber:in mit Herz? Dann passt du perfekt zu uns!

Deine Aufgaben:

Marketing & Kommunikation

- *Entwicklung und Umsetzung integrierter Marketingkampagnen (online & offline) zur Positionierung unserer Angebote*
- *Konzeption, Planung und Betreuung von Events, Messen und ausgewählten Kundenveranstaltungen – inkl. Organisation, Dienstleistersteuerung und Vor-Ort-Betreuung*
- *Erstellung und Umsetzung von Kommunikationsmaterialien wie Flyern, Präsentationen, Event-Einladungen und digitalen Inhalten (ggf. mit grafischer Unterstützung)*
- *Betreuung und Weiterentwicklung der Website – inkl. redaktioneller Pflege, SEO-Optimierung und Google-Präsenz*

thalvie

- *Planung und Umsetzung digitaler Massnahmen wie E-Mail-Kampagnen, Social Media, Landingpages & bezahlte Anzeigen (in Zusammenarbeit mit dem Team und unserer Agentur)*
- *Monitoring & Reporting relevanter KPIs zur Erfolgsmessung und kontinuierlichen Optimierung von Kampagnen und Events*
- *Enge Abstimmung mit dem Event- und Café-Team sowie externen Partner:innen (Agenturen, Grafiker:innen etc.)*
- *Sicherstellung der Sichtbarkeit auf relevanten Plattformen (z. B. Eventportale, Branchenverzeichnisse, soziale Netzwerke)*

Sales & Business Development

- *Aktive Akquise von Neukund:innen (Unternehmen, Eventpartner, Seminarteilnehmende)*
- *Auf- und Ausbau sowie Pflege nachhaltiger Kundenbeziehungen*
- *Arbeiten mit CRM-Tools und Abschlussorientierung (mit provisionsbasiertem Anteil)*

Dein Profil:

- *Mehrjährige Erfahrung im Marketing und Verkauf (idealerweise B2B im Event-/Dienstleistungsbereich, MICE)*
- *Fundiertes Know-how im Multichannel-Marketing*
- *Selbständige, strukturierte Arbeitsweise & gutes technisches Verständnis*
- *Kommunikationsstärke, Umsetzungsstärke und kreative Denkweise*
- *Erfahrung mit CMS-Systemen, Canva oder Adobe von Vorteil*
- *Sehr gute Deutschkenntnisse, Englisch mind. C1*

Wir bieten dir:

- *Eine vielseitige Position mit grossem Gestaltungsspielraum*
- *Ein motiviertes Team und flache Hierarchien*
- *Einen modernen Arbeitsplatz direkt am Zürichsee*
- *Spannende Provisionsmodelle & Entwicklungsmöglichkeiten*
- *Mitarbeiter rabatte im Café und Coworking-Angebot*
- *Die Chance, mit uns eine Marke weiter aufzubauen*

thalvie

*Du möchtest mit Drive, Empathie und Strategie etwas bewegen? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung mit Lebenslauf, Motivationsschreiben und Zeugnissen an:
hr@thalvie.ch*