

Standort Pfäffikon SZ

Call Agent

Als Call Agent bist du die erste Ansprechperson für potenzielle Kunden und repräsentierst die WENET AG professionell am Telefon. Du kontaktierst Interessenten aktiv, führst qualifizierte Gespräche und vereinbarst Termine für unsere Immobilienberater. Dabei arbeitest du zielorientiert, dokumentierst deine Gespräche im CRM-System und leistest einen wichtigen Beitrag zum Vertriebs Erfolg.

Deine Aufgaben

- Aktive Outbound-Telefonate mit potenziellen Kunden
- Kontaktaufnahme und Terminvereinbarung
- Führen von Beratungs- und Verkaufsgesprächen
- Dokumentation der Gesprächsergebnisse im CRM-System
- Durchführung von Feedback- und Nachfassgesprächen
- Erreichen der vereinbarten Qualitäts- und Leistungsziele

Fachliche Anforderungen

- Sehr gute Schweizerdeutschkenntnisse (100% Schweizerdeutsch)
- Gute PC-, Windows- und Internetkenntnisse
- Erfahrung im telefonischen Kundenkontakt oder Verkauf von Vorteil
- Freude an Beratungs- und Verkaufsgesprächen
- Sicherer Umgang mit digitalen Arbeitsmitteln
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise

Persönliches Profil

- Kommunikative Persönlichkeit
- Freude am Telefonieren
- Ausgeprägtes Verkaufsflair
- Hohe Einsatzbereitschaft

- Leistungs- und erfolgsorientierte Arbeitsweise
- Motivation, überdurchschnittliche Resultate zu erzielen
- Eigenverantwortlich sowie teamfähig
- Freundliches, überzeugendes und professionelles Auftreten
- Lernbereitschaft und Offenheit für Coaching und persönliche Weiterentwicklung

Über uns

Die WENET AG ist ein eigentümergeführtes Schweizer Immobilienunternehmen mit Wurzeln bis ins Jahr 1974 über die Ki-Group AG. Als moderner Immobilientreuhänder verbinden wir jahrzehntelange Markterfahrung mit einer klar strukturierten, leistungsorientierten Arbeitsweise. Mit über 20 Standorten in der Schweiz und international agieren wir als starkes Netzwerk lokaler Immobilienexperten. Unser Fokus liegt auf transparenter Beratung, präziser Immobilienbewertung und konsequenter Vertriebsstärke. Wir begleiten Eigentümer, Käufer und Investoren professionell durch den gesamten Immobilienprozess und stehen für Verlässlichkeit, Marktcompetenz und nachhaltige Resultate.

Werde Teil unseres Teams

Bei der WENET AG erwartest dich ein Umfeld, das unternehmerisches Denken gezielt fördert und Leistung konsequent belohnt. Du erhältst eine strukturierte Einarbeitung, klare Entwicklungsstufen sowie kontinuierliche Schulungen, um dich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln. Durch qualifizierte Leads, moderne Vertriebs- und Marketingtools sowie eine starke Markenpräsenz im Schweizer Immobilienmarkt schaffen wir optimale Voraussetzungen für deinen Erfolg. Gleichzeitig profitierst du von flexiblen Arbeitsmodellen und hoher Eigenverantwortung. Wenn du bereit bist, Leistung zu erbringen, Verantwortung zu übernehmen und deine Karriere aktiv zu gestalten, bieten wir dir die passende Plattform dafür.

Rechtliches / Hinweis

Bewerbungen und Datenverarbeitung erfolgen gemäss den geltenden Bestimmungen der WENET AG. Details zur Datenbearbeitung und zu den rechtlichen Rahmenbedingungen findest du in unserer [Datenschutzerklärung](#) und in den [AGB](#).

Ein motivierendes und ambitioniertes sowie leistungsorientiertes Umfeld!