

# chancego!

Region Zürich

## **Eine Karriere im Verkauf wartet auf Sie!**

Unser Auftraggeber ist ein globaler Telco/IT-Service-Anbieter, der Unternehmen dabei unterstützt, ihre Leistungsfähigkeit durch die Reduktion der Komplexität bei der Bereitstellung und Integration von IT-, Netzwerk- und Rechenzentrumsservices zu steigern. Grossunternehmen, mittelständischen Betrieben, Vertriebspartnern und Netzbetreibern werden maßgeschneiderte Lösungen geboten, die von individuellen Einzelsystemen bis hin zu voll integrierten Komplettlösungen reichen. Mit einem Netzwerk in 22 Ländern in Europa und einer wachsenden Präsenz in den USA, Asien und Afrika können standortunabhängig leistungsstarke Services geliefert werden. Führende Unternehmen welt-weit schätzen zudem die hohe Qualität, die Einfachheit der nahtlos integrierbaren Lösungen und letztlich die konkurrenzlosen TCOs ihrer Gesamtlösungen. Im Auftrag des Verkaufsdirektors suchen wir zur Unterstützung des Sales-Teams eine kundenorientierte und initiative Persönlichkeit als

## **Account Executive Neukunden (w/m)**

### **Ihr Verantwortungsbereich:**

Sie starten bei unserem Kunden als Account Manager mit Fokus auf das Neukunden-Geschäft. Sie sind eine ausgesprochene „Hunter“-Persönlichkeit und in der Lage, neue Business Opportunitäten über die gesamte Produktlinie (Network & Voice Services) im Bereich der TOP 1000 Firmen zu gewinnen. Sie arbeiten in einem Team bestehend aus Solution Architect und Bid Manager, um eine Strategie zum Gewinn einer jeden Opportunity zu erarbeiten. Sie erfüllen den bestehenden Sales-Plan bezogen auf die monatlichen Meilensteine bei den Ihnen zugeteilten Named Accounts. Sie erfüllen und übererfüllen Ihre persönlichen Verkaufsziele. Sie bauen eine qualifizierte, rollende Verkaufspipeline, welche 6 – 12 Monate umfasst auf. Die Verkaufsergebnisse, Verkaufsprognosen und die Verkaufspipeline mit ausgewiesenem Gewinn- und Verlust-Verhältnis werden sowohl monatlich, als auch auf Quartals- und Jahres-Basis rapportiert. Sie erstellen und präsentieren herausragende Angebote für die IT Abteilung und/oder die Geschäftsleitung unserer Kunden. Sie unterstützen Ihre Kollegen über alle Funktionen hinweg und verfügen über fundierte Marktkenntnisse, um taktische und strategische Lösungen bezogen auf Ihre wichtigsten Kundensegmente zu entwickeln. Sie zeichnen verantwortlich für die Durchführung der Kunden-meetings, die Identifikation und Evaluation der jeweiligen Kundenanforderungen an die Telekommunikation, daraus abgeleitet unterbreiten Sie Ihren Kunden Lösungsvorschläge und stellen sicher, dass der Kundenfokus jederzeit der Treiber für alle Aktivitäten ist. Hierzu erstellen Sie gegebenenfalls selbst Präsentationen und sind in der Lage, diese auch zu halten. Sie sind verantwortlich für die Einhaltung der Vorgaben (Compliance, Code of Conduct) und Prozesse.

# chancego!

## **Ihre Persönlichkeit:**

Sie sind eine verkaufsorientierte Persönlichkeit mit einer Ausstrahlung, die sie mit C-level-Kunden auf Augenhöhe sprechen lässt, sind resultatorientiert, belastbar und zeigen grossen Einsatz.

Besonderes Augenmerk legen wir auf folgende Kriterien:

- exzellente Verkaufsskills mit hervorragender Abschlussrate bei Neukunden
- erstklassige Verkaufsskills, die sie idealerweise innerhalb der letzten 5 Jahre im Telco-, und/oder Outsourcingbereich erworben haben, mit profunden Kenntnissen über Value Added Network Services
- nachprüfbar und konsistente Abschlussrate bei Neukunden innerhalb der letzten 36 Monate
- exzellentes Netzwerk mit C-level Kontakten bei den Ihnen zugeteilten Kunden
- professionelle Pipeline und Forecast Management Skills
- fließende Deutsch- und Englisch-Kenntnisse
- tiefes Wissen betreffend Network- und Voice Solutions

Sie sind ein hervorragender Teamplayer, immer positiv unterwegs mit einer praxisorientierten, pragmatischen Vorgehensweise, immer interessiert, sich weiterzubilden und verfügen über kreative Ansätze zur Problemlösung. Ihre hohe Motivation (immer bereit die „Extrameile“ zu gehen) zeichnet sie ebenso aus, wie Ihre Überzeugungsfähigkeit, Ihr Kommunikationstalent (schriftlich, zwischenmenschlich und hinsichtlich Ihrer Fähigkeiten zu präsentieren) und eine hohe Kundenorientierung. Sie haben ein solides Wissen in betriebswirtschaftlichen Belangen, exzellente Planungs-, Organisations- und Zeitmanagement-Fähigkeiten, sind in der Lage, Opportunitäten und Leads richtig zu qualifizieren, arbeiten gerne in einem schnelllebigem und starkem Wandel unterzogenem Umfeld. Professionelles Pipeline- und Forecast-Management runden Ihr Profil ab.

## **Ihre Perspektiven:**

Es erwartet Sie eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Handlungsspielraum. In dieser Funktion gibt es vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten. Ein professionelles Arbeitsumfeld, der Zugriff auf Spezialisten aber auch eine stetige Weiterbildung sind hier selbstverständlich. Das Anstellungspaket entspricht den attraktiven Leistungen eines erfolgreichen Technologie-Unternehmens. Ein Top-Brand und die (fast) konkurrenzlosen Telco-Lösungen erwarten Sie.

Interessiert?

Wir freuen uns von Ihnen zu hören. Schicken Sie uns doch bitte Ihre Unterlagen in englischer Sprache an unten aufgeführte Adresse.