

# karrierego!

Region Zürich

**Wir verleihen Ihrer Karriere neuen Schub!** Unser Auftraggeber ist einer der grössten Anbieter von Telekommunikationslösungen in der Schweiz. Dieser Key-Player unterstützt seine Kunden bei der digitalen Transformation mit einem herausragenden Netzwerk und modernen Kommunikationslösungen rund um Mobile, Connectivity und Work Smart. End-to-End Management sowie höchste Innovation stehen im Vordergrund bei ihren Lösungen und ermöglichen so den Kunden schneller auf veränderte Business-Anforderungen zu reagieren. Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir eine kundenorientierte und dynamische Persönlichkeit als

## Channel Manager (w/m)

**Ihr Verantwortungsbereich** In der Rolle als Channel Manager sind Sie für das gesamte Channel-Geschäft verantwortlich und definieren die Channel-Strategie, legen die Business-Prozesse fest und sorgen zusammen mit Ihrem Team, das aus mehreren Partner Manager besteht, für eine konsequente Umsetzung der Prozesse. Dank Ihrem Fachwissen erkennen Sie bei Ihren Geschäftspartnern und deren Kunden die Bedürfnisse bzw. die Business-Chancen, definieren zusammen mit Ihrem Team die Sales- und Marketing-Strategie und setzen die erforderlichen Massnahmen und Aktionen um. Sie agieren auf Top-Level und adressieren langfristig die hohen Unternehmensziele Ihrer Geschäftspartner und deren Kunden und sorgen damit für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung. Sie motivieren Ihre Mitarbeitenden zu Höchstleistungen, erkennen die Bedürfnisse und definieren zusammen mit dem Marketing bedarfsgerechte Sales- und Marketing-Strategien/ Kampagnen. Mittels der beschriebenen Massnahmen sorgen Sie für eine nachhaltige Stärkung des Brands sowie eine Steigerung der Marktanteile.

**Ihre Persönlichkeit** Für diese vielseitige Funktion besitzen Sie eine höhere technische oder kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Praxis mit Weiterbildung. Dank Ihrer Sozialkompetenz und Führungserfahrung können Sie Ihr Team zu Höchstleistungen motivieren. Sie haben ein solides Wissen im Verkauf in der Telekommunikations-Branche, in betriebswirtschaftlichen Belangen und arbeiten gerne in einer dynamischen Umgebung. Sie sind in der Lage, komplexe Enterprise-Lösungen zu vertreten und können Konzepte und Varianten erarbeiten inklusive der jeweiligen Nutzenargumentation. Sie verhandeln gerne auf allen Stufen und haben ein gutes Gespür für den Menschen. Sie überzeugen durch starke Präsentationen und sind ein guter Kommunikator. Sie kennen die Mitbewerber gut, sind verkaufs- und beratungsorientiert und sprechen fließend Deutsch und Englisch, Französisch ist von Vorteil.

**Ihre Perspektiven** Es erwartet Sie eine anspruchsvolle Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld mit breiten Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung. In diesem Konzern der Top-Klasse haben Sie die Chance, Ihre vielfältigen Talente einzusetzen. Ein professionelles Arbeitsumfeld, der Zugriff auf Experten aber auch der hohe Handlungsspielraum sind hier selbst-verständlich. Das Anstellungspaket (inkl. Sozialleistungen) entspricht den attraktiven Leistungen eines grossen Telekommunikationsunternehmens.

**Schreiben Sie uns und verleihen Sie Ihrer Karriere neuen Schub!** Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung in elektronischer Form: [olav.jarusel@dori-go.com](mailto:olav.jarusel@dori-go.com). Für Auskünfte steht Ihnen Herr Olav Jarusel unter Telefon +41 43 499 19 07 gerne zur Verfügung.