

karrierego!

Region Zürich

Wir verleihen Ihrer Karriere neuen Schub! Unser Auftraggeber ist ein namhaftes IT-Unternehmen und gehört zu den führenden Anbietern von PC-, Smartphone- und Tablet-Lösungen. Dieses globale Fortune-500-Unternehmen mit Kunden in über 150 Ländern baut auf innovative Produkte, ein effizientes Geschäftsmodell und ein erstklassiges, vielfältiges und internationales Team. Nicht zuletzt deshalb wächst dieser Branchenprimus seit vier Jahren schneller als der Markt. Faszinieren Sie innovative und zukunftsweisenden IT-Lösungen? Wünschen Sie sich eine Wachstumschance in einem Zukunftsmarkt? Möchten Sie die Möglichkeiten nutzen, die Ihnen ein Top-Brand mit (fast) konkurrenzlosen IT-Lösungen bieten kann? Dann sind Sie die genau die Person, die wir im Auftrag der Geschäftsführung unseres Auftraggebers suchen:

Channel- & SMB-Manager (w/m)

Ihr Verantwortungsbereich In der Rolle als Sales- und Business-Manager zeichnen Sie für das gesamte Channel- und SMB-Geschäft im PC-Bereich verantwortlich. Sie definieren die Channel-Strategie, legen die Business-Prozesse fest und sorgen zusammen mit Ihrem Team für eine konsequente Umsetzung der end-to-end-Prozesse. Dank Ihrem Fachwissen erkennen Sie bei Ihren Geschäftspartnern und deren Kunden die Bedürfnisse bzw. Business-Chancen, definieren zusammen mit Ihrem Team die Sales- und Marketing-Strategie und setzen die erforderlichen Massnahmen und Aktionen um. Als Vertrauensperson agieren Sie auf Top-Level und adressieren langfristig die hohen Unternehmensziele Ihrer Geschäftspartner und deren Kunden und sorgen damit für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung zum Wohl aller Geschäftspartner. Im SMB-Bereich motivieren Sie Ihre Direct-Sales-Force zu Höchstleistungen. Bei Ihren Kunden agieren Sie auf Top-Level, erkennen die Bedürfnisse und definieren zusammen mit Marketing bedarfsgerechte Sales- und Marketing-Strategien/Kampagnen. Mit all den beschriebenen Massnahmen sorgen Sie für eine nachhaltige Stärkung des Brands sowie eine Steigerung der Marktanteile. Natürlich beinhaltet diese spannende Position auch die Definition der KPIs mit der entsprechenden Messung sowie ein umfangreiches Reporting der Business-Zahlen.

Ihre Persönlichkeit 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 IT-Bereich, aber auch in betriebswirtschaftlichen Belangen und arbeiten gerne in einer internationalen Umgebung. Sie kommen aus der Beratung oder aus dem Verkauf, besitzen fundierte Kenntnisse und ein aktives Netzwerk im PC/ Tablett-Markt und wollen dieses Wissen weiter ausbauen. 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. Zahlenaffinität gepaart mit einem hohen Verantwortungsbewusstsein runden Ihr Profil ab.

Ihre Perspektiven In dieser anspruchsvollen und abwechslungsreichen Top-Level-Tätigkeit verfügen Sie über viel Handlungsspielraum. Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten sowie stetige Weiterbildung sind hier selbstverständlich. Das attraktive Anstellungspaket eines Global Players erwartet Sie.

Schreiben Sie uns und verleihen Sie Ihrer Karriere neuen Schub! Wir freuen uns, von Ihnen zu lesen und danken Ihnen im Voraus für Ihre Bewerbung.