

# karrierego!

Region Zürich

**Meilenstein in Ihrer beruflichen Laufbahn!** Unser Auftraggeber ist der weltweit führende Anbieter von Service-, IT Operations- und Business Management-Software. Mit dem End-to-End Management und höchster Innovation in den Cloud-Lösungen erreicht dieses Unternehmen seine Geschäftsziele und kann und schnell auf veränderte Business-Anforderungen reagieren. Führende Unternehmen weltweit schätzen zudem die hohe Qualität, die umfangreichen Service-Leistungen und letztlich die konkurrenzlosen TCOs der Gesamtlösungen.

Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir eine kundenorientierte und initiative Persönlichkeit als

## Commercial Account Manager (w/m)

**Ihr Verantwortungsbereich** Direkt dem Sales Manager unterstellt sind Sie für das Management der bestehenden Kunden verantwortlich. Mit Ihrer Kompetenz und Ihrem professionellen Auftreten sorgen Sie für eine hohe Kundenzufriedenheit. Ihr Verkaufstalent nutzen Sie gewinnbringend, um mit der Verlängerung der bestehenden Verträge die Kundenbindung zu sichern und mit Upselling-Aktivitäten das Vertragsvolumen weiter auszubauen. Sie kennen die Markt-Trends und die Mitbewerber und sind somit in der Lage, Lösungsvorteile herauszuarbeiten, aber auch gezielte Massnahmen erfolgreich umzusetzen. Wenn Ihnen die Kommunikation via Telefon aber auch der vor Ort Einsatz Freude bereitet, dann sind Sie unser/e Kandidat/in!

**Ihre Persönlichkeit** Für diese interessante Funktion besitzen Sie eine höhere technische oder kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Praxis mit Weiterbildung. Sie haben ein solides Wissen in der IT aber auch in betriebswirtschaftlichen Belangen und sind in der Lage, Support- und Servicere Ressourcen aufeinander abzustimmen, um einen kontinuierlichen Erfolg sicherzustellen. Ihre offene und kommunikative Art ermöglicht es Ihnen, die Kundenbeziehung bei Bestandskunden weiter auszubauen. Sie besitzen verkaufs- bzw. presales Hintergrund sowie fundierte Kenntnisse in der IT- Branche. Das Verhandeln auf allen Stufen fällt Ihnen leicht, dabei hilft Ihnen auch Ihr gutes Gespür für den Menschen. Sie überzeugen durch starke Kommunikation am Telefon, kennen die Mitbewerber gut, sind verkaufs- und beratungsorientiert und sprechen fließend Englisch und Deutsch. Idealerweise kommunizieren Sie auch in Französisch.

**Ihre Perspektiven** Es erwartet Sie eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Handlungsspielraum und Entwicklungsmöglichkeiten beim weltweiten Marktführer mit (fast) konkurrenzlosen Cloud Lösungen. Ein professionelles Arbeitsumfeld, der Zugriff auf Spezialisten aber auch stetige Weiterbildung sind hier selbstverständlich. Das Anstellungspaket entspricht den sehr attraktiven Leistungen eines weltweit führenden Lösungsanbieters.

**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.