

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 europäischen Geschäftsführung unseres Auftraggebers suchen:

Country Manager (w/m)

Ihr Verantwortungsbereich Direkt dem europäischen Management unterstellt zeichnen Sie für sämtliche Aktivitäten im Schweizer Markt für PCs, Notebooks, Tablets, Smart Devices und Phones verantwortlich und stellen mit Ihrer Organisation bei Ihren Kunden und Geschäftspartnern eine umfangreiche Beratung und eine positive Geschäftsentwicklung sicher. In der Rolle als Business-Manager haben Sie die P&L-Verantwortung und bestimmen die Go-to-Market-, Marketing-, Account- und Channel-Strategie. Dies beinhaltet die Kooperation mit internen Ressourcen, das Einbeziehen vom Marketing, Wertschöpfungspartnern oder internationalen High-Level-Experten aus der eigenen Organisation. Dank Ihrem Fachwissen erkennen Sie bei Ihren Kunden und Geschäftspartnern 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 Kunden und Geschäftspartner. Dank Ihrer Erfahrung und Kompetenz kennen Sie die Markt-Trends und die Mitbewerber und sind somit in der Lage, Lösungsvorteile herauszuarbeiten und gezielte Massnahmen erfolgreich umzusetzen.

Ihre Persönlichkeit Sie verfügen über eine höhere technische oder kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Praxis mit Weiterbildung. Sie sind eine moderne, flexible, zeitgemässe und aktive Führungspersönlichkeit, die neue Ideen und Herangehensweisen ausprobiert und eine starke Hands-on Mentalität besitzt. Mit Ihrer Sozialkompetenz und Führungserfahrung können Sie Ihr Team zu Höchstleistungen motivieren. Sie haben ein solides Wissen in der IT 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 in den relevanten Bereichen 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 verkörpern mit Ihrer positiven Ausstrahlung eine/n offene/n und transparente/n Kultur/ Kommunikationsstil. Sie kennen die Mitbewerber gut, sind Verkaufs- und Beratungsorientiert und sprechen fließend Deutsch und Englisch. Eine ausgeprägte Teamorientierung, ein weiter Horizont, eine gesunde Zielfokussierung gepaart mit einer frischen, dynamischen, agilen, lockeren, aufrichtigen und humorvollen Art runden Ihr interessantes 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.