

# 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

## Enterprise Account Manager (w/m)

**Ihr Verantwortungsbereich** Direkt dem Sales Director unterstellt sind Sie verantwortlich für die umfangreiche Beratung und das Gewinnen von komplexen Service-, IT-Operations- und Business Management-Projekten bei ausgewählten Enterprise-Kunden in der Schweiz. In der Rolle als Solution-Sales und Experte bestimmen Sie den ganzen Verkaufsprozess bis und mit Vertragsverhandlungen. Dies beinhaltet die Kooperation mit internen Ressourcen, das Einbeziehen vom Marketing, Partnern oder internationalen High-Level-Experten aus der eigenen Organisation. Dank Ihrem Fachwissen erkennen Sie bei Ihren Kunden die Bedürfnisse und definieren zusammen mit weiteren Spezialisten 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. 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** Höhere technische oder kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Praxis mit Weiterbildung. 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 bzw. Presales, besitzen fundierte Kenntnisse sowie ein aktives Netzwerk im Cloud Software-Markt und wollen dieses Wissen weiter ausbauen. Sie sind in der Lage, komplexe Enterprise-Class 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 Englisch und Deutsch.

**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: [reto.dorigo@dori-go.com](mailto:reto.dorigo@dori-go.com). Für Auskünfte steht Ihnen Herr Reto Dorigo unter Telefon +41 43 499 19 17 gerne zur Verfügung.