

# 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 Auftrage der Geschäftsführung unseres Auftraggebers suchen:

## Key Account Manager – Retail (w/m)

**Ihr Verantwortungsbereich** In der Rolle als Key Account Manager definieren Sie die Business-Strategie und führen ausgewählte Retailer und Distributoren in der Schweiz durch den ganzen Verkaufsprozess inklusive Vertragsverhandlungen. Bei der Umsetzung der Consumer Strategy sind Sie für sämtliche Kundenbeziehungen und alle Businessprozesse end-to-end verantwortlich. Dabei ist Ihnen ein professionelles Netzwerk von Schweizer und internationalen High-Level-Experten aus der eigenen Organisation behilflich. Als Vertrauensperson agieren Sie auf Top-Level, erkennen die Bedürfnisse Ihrer Kunden und definieren zusammen mit Marketing und Product Management bedarfsgerechte Sales- und Marketing-Strategien/Kampagnen.

**Ihre Persönlichkeit** Sie verfügen über eine höhere technische oder kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Praxis mit Weiterbildung. Ihr Background ist Beratung oder Verkauf bzw. Presales. Ihr solides Wissen in den Bereichen PC, Tablet und Smartphone möchten Sie umsetzen und Ihre fundierten Kenntnisse sowie Ihr aktives Netzwerk im Retail-Markt anwenden und weiter ausbauen. Sie erarbeiten gerne Konzepte und Varianten, präsentieren diese und vertreten komplexe Lösungen mit Leichtigkeit. Beraten und Verkaufen machen Ihnen Freude und Sie schätzen den Kundenkontakt. Ihre deutsche Muttersprache und Ihre fließenden Englischkenntnisse setzen Sie im täglichen Austausch mit Kunden und internen Partnern ein. Sie schätzen eine professionelle, internationale Umgebung.

**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.

Reto Dorigo, reto.dorigo@dori-go.com