

aufstieggo!

Region Chur, Brüttsellen oder St. Gallen

Verkaufen ist Ihre Leidenschaft Unser Auftraggeber ist ein schweizerischer IT-Partner für führende Banken und Finanzdienstleister und hat sich unter anderem darauf spezialisiert, seine Kunden mit Innovationen und professioneller Umsetzung zu unterstützen. Mit der vernetzten Innovationskraft von über 200 Spezialisten und der Nähe zum Kunden werden Qualitäts- und Sicherheitsdenken für höchste Ansprüche erfüllt: jene der Finanzindustrie. In einem offenen und inspirierenden Umfeld werden Information Technology und Application Management Services gepaart mit Top-Beratungen an führende Privat- und Retailbanken geliefert, wobei auf individuelle Lösungen Wert gelegt wird. Führende Unternehmen in der Schweiz schätzen zudem die hohe Qualität, die umfangreichen Service-Leistungen und die kurzen und direkten Kommunikationswege sowie die effiziente Betreuung. Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir eine kundenorientierte und dynamische Persönlichkeit als

Key Account Manager (w/m)

Ihr Verantwortungsbereich Direkt im Kundengeschäft tätig, sind Sie als Business Manager verantwortlich für die optimale Betreuung der wachsenden Kundenbasis bei neuen und bestehenden Key Accounts in der Schweiz. Sie sind verantwortlich für die gesamte Kundenbetreuung (Key Account Management) sowie für die strategische Weiterentwicklung der Kundenbeziehung. Neben der vertraglichen und finanziellen Verantwortung stellen Sie gemeinsam mit dem Account Team die vertraglich vereinbarte Leistungserbringung gegenüber Kunden sicher. Innerhalb der Bestandskunden sind Sie aktiv in die Gewinnung von Neugeschäft durch den Verkauf von Services und/oder Produkten involviert. Durch eine aktive Nutzung Ihres Beziehungsnetzes entwickeln Sie das Unternehmen als strategischer Partner innerhalb der Kundenbeziehungen weiter aus. In dieser Position stellen Sie eine qualitativ hohe Leistungserbringung für Betrieb und Projekte in enger Zusammenarbeit mit der Serviceorganisation dar.

Ihre Persönlichkeit Ein abgeschlossenes Studium (z.B. Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik). Sie kommen idealerweise aus der Finanz- oder IT-Branche mit Erfahrung in der Finanzindustrie und verfügen über ausgewiesene Erfahrung im Bereich Key Account Management und Verkauf. Sie kennen die Finanzbranche, deren Herausforderungen und Erfolgsfaktoren und verfügen über einen entsprechenden Leistungsausweis. Sie sind fähig, sich als Trusted Advisor des Kunden zu positionieren und überzeugen als Persönlichkeit sowie durch das IT-Verständnis und ihren Geschäftssinn. Gepaart mit grossem Flair für die Entwicklung und Pflege von Kundenbeziehungen und Ausdauer und Fähigkeit bauen Sie das Kundenvertrauen auf. Sie überzeugen mit ausgeprägtem Verständnis für finanzielle Zusammenhänge (Kosten- und Offertkalkulation) und sind verhandlungssicher in Deutsch und Englisch.

Ihre Perspektiven Eine anspruchsvolle und strategisch ausgerichtete Position mit einer Schlüsselfunktion innerhalb des Unternehmens, welche als Meilenstein in Ihrer beruflichen Laufbahn dienen wird. Es erwarten Sie herausfordernde Aufgaben sowie viel Verantwortung und Gestaltungsspielraum. Durch den offenen, hilfsbereiten und professionellen Teamspirit in dem IT-Konzern der Top-Klasse haben Sie die Chance, Ihre vielfältigen Talente einzusetzen. Mit der aktiven Unterstützung in Ihrer beruflichen Weiterentwicklung dieser Geschäftseinheit entstehen auch gleichzeitig neue Perspektiven. Die Arbeitszeiten kommen Ihren persönlichen Bedürfnissen entgegen. Das Unternehmen ist in zentraler Lage und mit ÖV bestens erreichbar.