

# karrierego!

Region Zürich

**Wir verleihen Ihrer Karriere einen neuen Schub!** Unser Auftraggeber gehört zu den weltweit führenden Anbietern von Informations- und Kommunikationstechnologie für Unternehmen und Privatanwender und ist mit ca. 200'000 Mitarbeitenden in über 180 Ländern vertreten. Das Angebot umfasst im Enterprise-Segment end-to-end-Lösungen im Carrier Networks-, IT-Infrastruktur/ Datacenter- sowie Cloud-Bereich. Weltweit konzentrieren sich über 80'000 Mitarbeitende im R&D-Bereich darauf, mit grösstmöglicher Innovationskraft bedarfsgerechte Lösungen für ihre Kunden zu entwickeln. Führende Unternehmen in der Schweiz schätzen zudem die hohe Qualität, die umfangreichen Service-Leistungen und letztlich die konkurrenzlosen TCOs ihrer Gesamtlösungen. Im Auftrag des Geschäftsführers suchen wir für die Enterprise Business Group eine kundenorientierte und dynamische Persönlichkeit als

## Key Account Manager (w/m)

**Ihr Verantwortungsbereich** Direkt dem Sales Director unterstellt sind Sie verantwortlich für die umfangreiche Beratung und das Gewinnen von komplexen IT-Infrastruktur-Projekten bei ausgewählten Unternehmen 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 in IT 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 IT-Infrastruktur-Bereich (Netzwerk, Server, Storage) 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** Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Handlungsspielraum. Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten bei einem weltweiten Marktführer. Ein professionelles Arbeitsumfeld, der Zugriff auf Spezialisten und eine stetige Weiterbildung sind hier selbstverständlich. Das Anstellungspaket entspricht den sehr attraktiven Leistungen eines der weltweit grössten IT-Unternehmen. Ein Top-Brand und die (fast) konkurrenzlosen Enterprise-Lösungen erwarten Sie.