

# karrierego!

**Region:** Lugano

**Kundenbetreuung und Verkauf sind Ihre Leidenschaft!** Unsere Auftraggeberin ist ein führendes Schweizer Technologie Unternehmen für den Finanzplatz zur Sicherung der Informations- und Geldflüsse zwischen Banken, Händlern, Dienstleistern und Investoren. Die Entwicklung moderner Dienstleistungen rund um Wertpapiergeschäfte, die Aufbereitung von Finanzinformationen und Banking Services basierend auf einer wettbewerbsfähigen Infrastruktur für den Finanzplatz Schweiz stehen im Mittelpunkt des Unternehmens genau wie Innovation, Governance und Verantwortung. Zur Verstärkung des Business Unit Financial Information Teams suchen wir eine kundenorientierte und engagierte Persönlichkeit als

## Senior Account Manager Financial Information (w/m)

**Ihr Verantwortungsbereich** Direkt im Kundengeschäft tätig, sind Sie verantwortlich für die optimale Betreuung und Entwicklung der wachsenden Kundenbasis bei neuen und bestehenden Key Accounts. Sie sind verantwortlich für den Ausbau langfristiger und strategischer Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen. Gemeinsam mit funktionsübergreifenden und internen Teams stellen Sie sicher, dass Produkte und Dienstleistungen termingerecht, professionell und erfolgreich geliefert werden. Sie denken analytisch, sind motiviert und haben eine hohe Affinität für das Account Management, welches Sie professionell in Präsentationen, Promotions von Produkten und Dienstleistungen für bestehende und potenzielle Kunden nutzen. Sie denken gesamtheitlich von der Akquise bis zum Vertragsabschluss. Durch eine aktive Nutzung Ihres Beziehungsnetzes entwickeln Sie das Unternehmen als strategischer Partner innerhalb der Kundenbeziehungen weiter aus und nutzen effektiv den regelmässigen Austausch mit internen und externen Stakeholdern. Die Erarbeitung von Bedarfsanalysen potenzieller und bestehender Kunden, sowie die Analysen des Marktes für neue Produkte und Dienstleistungen gehören zu Ihrem Verantwortungsbereich.

**Ihre Persönlichkeit** Sie verfügen über eine höhere Fachausbildung oder eine kaufmännische und technische Berufsausbildung mit Ergänzung von betriebswirtschaftlichen Komponenten und/oder einer Zusatzausbildung im Verkauf. Sie weisen eine mehrjährige und erfolgreiche Verkaufserfahrung im Banking und Finanzbereich mit Projektführungserfahrung auf. Sie kennen die Finanzbranche, deren Herausforderungen und Erfolgsfaktoren und verfügen über ein gutes Know-how von Marktdaten und Finanzinstrumenten. Sie sind technisch versiert und haben ein gutes Verständnis für Applikationen und Lösungen im Finanzbereich und den regulatorischen Herausforderungen des Finanzmarktes. Ihr sicheres und professionelles Auftreten und Ihre offene Persönlichkeit mit hoher Kundenorientierung setzen Sie als Trusted Advisor für Ihre Kunden wirkungsvoll ein. Sie verfügen über eine schnelle Auffassungsgabe, sind integer und initiativ mit einer ausgeprägten Verkaufsmotivität für Technologie im Finanzmarkt. Sie sind verhandlungssicher in Italienisch, Deutsch und Englisch.

**Ihre Perspektiven** Sämtliche Vorteile eines erfolgreichen Unternehmens. Ein professionelles Arbeitsumfeld, der Zugriff auf Experten des Finanzplatzes aber auch der hohe Handlungsspielraum sind hier selbstverständlich. Wenn Sie diese herausfordernden und spannenden Aufgaben ansprechen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.