

# karrierego!

Region Zürich

**Wir verleihen Ihrer Karriere neuen Schub!** Unser Auftraggeber ist ein namhaftes IT-Unternehmen und gehört zu den führenden Anbietern von Lösungen in den Bereichen Digitalisierung, Cloud, IT-Transformation, IT-Sicherheit, Client Computing und Unified Communication & Collaboration. 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 suchen:

## Senior Business Development Manager (w/m)

**Ihr Verantwortungsbereich:** In der Rolle des Solution Sales und Experten führen Sie ausgewählte Grossunternehmen in der Deutschschweiz durch den ganzen Verkaufsprozess inklusive Vertragsverhandlungen für komplexe Digitalisierungs-, Cloud-, IT-Transformations-, IT-Sicherheits-, Client Computing- und Unified Communication & Collaboration-Projekte. Dabei ist Ihnen ein professionelles Netzwerk von 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 Spezialisten bedarfsgerechte Sales- und Marketing-Strategien.

**Ihre Persönlichkeit:** Sie verfügen über eine höhere technische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung oder eine vergleichbare Praxis mit Weiterbildung. Ihr Background ist die langjährige (5 – 10 Jahre) Beratung oder Verkauf bzw. Presales. Ihr solides Wissen in den Bereichen Cloud, IT-Transformation, IT-Sicherheit, Client Computing und Unified Communication & Collaboration möchten Sie umsetzen und Ihre fundierten Kenntnisse sowie Ihr aktives Netzwerk im Enterprise-Markt anwenden und weiter ausbauen. Sie erarbeiten gerne Konzepte und Varianten, präsentieren diese und vertreten komplexe Enterprise-Class- Lösungen mit Leichtigkeit. Beraten und Verkaufen machen Ihnen Freude und Sie schätzen den Kundenkontakt. Das stufengerechte Kommunizieren fällt Ihnen leicht. Ihre deutsche Muttersprache und Ihre fließenden Englischkenntnisse setzen Sie im täglichen Austausch mit Kunden und internen Partnern ein. Sie sind eine analytische, kreative, lösungsorientierte und flexible Persönlichkeit, die weiss, dass ein Verkaufsprozess in diesem Bereich ein Marathon ist und selten ein Sprint. 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.