

karrierego!

Region: Zürich

Meilenstein in Ihrer beruflichen Zukunft! Unser Auftraggeber ist der weltweit führende Entwickler und Anbieter von Technologien und Lösungen für Informations-Infrastrukturen und setzt neue Werte der Kommunikation und Arbeitsgestaltung im modernen Unternehmen. Grosse Leidenschaft für Produkte und Kunden, sowie Full-Service-Providing gepaart mit höchster Innovation stehen im Vordergrund bei den Datenbank-Lösungen. Kernbereiche sind Sicherheit bei Verwaltung von Unternehmensdaten, Speicherung und Archivierung. Das Unternehmen bietet ein hoch-motiviertes und flexibles Arbeitsumfeld mit anspruchsvollen Herausforderungen. Führende Unternehmen in der Schweiz schätzen die hohe Qualität, die umfangreichen Service-Leistungen und die konkurrenzlosen TCOs ihrer Gesamtlösungen. Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir eine kundenorientierte und innovative Persönlichkeit als

Senior Solution Consultant (w/m)

Ihr Verantwortungsbereich Direkt im Kundengeschäft sind Sie gemeinsam mit den Account Managern für die Qualifikation aller Anforderungen der Enterprise Kunden verantwortlich, wobei Sie strategische Accounts leiten und Account-Teams unterstützen. Professionell geben Sie Ihre Erfahrungen als Mentor und Trainer in der Organisation weiter und präsentieren die Produkte und Dienstleistungen vor Ort oder per Webex. Sie erstellen Produktdemoskripten und -szenarien sowie die Pflege der Demonstrationsumgebungen. In eigener Verantwortung übernehmen Sie alle Phasen des Proof-of-Concept und arbeiten die Anfragen und Vorschläge der Stakeholder mit ein. Sie unterstützen bei Marketingaktivitäten, Konferenzen, Messen und Webinare. Markt- und Wettbewerbsanalysen gehören ebenso zu Ihren Aufgaben wie das Verständnis und die Kommunikation der geschäftlichen und technischen Problematiken, die durch die Produkte selber, einschliesslich der entsprechenden Vorschriften, Regulatorien, Anforderungen und der Sicherheit auftreten können. Als Subject-Matter-Expert treten Sie bei Executive Briefings und Management-Events auf und leisten Ihren Beitrag zur Steigerung des Kundenerfolgs.

Ihre Persönlichkeit Sie verfügen über eine höhere Ausbildung mit Bachelor-Abschluss und haben bereits berufliche Erfahrungen und Kenntnisse im IT Service Management und entsprechende Presales Erfahrungen. ITSM Erfahrungen (IT- oder Geschäftsprozesse) sind von Vorteil. Sie kennen die einzelnen Phasen der Lebenszyklen der Verkaufsprozesse und sind Trusted Advisor der Account Manager. Sie verfügen über technische Expertise in Web-Technologien und sind hoch-motiviert, sich das Wissen neuer Technologien immer wieder anzueignen. Sie haben sehr gute Kommunikations-Skills, präsentieren geschäftliche und technische Konzepte und haben ein tiefes Verständnis der verschiedenen IT-Architekturen, sowie Erfahrungen in ITIL, Service Management, Asset Management und im IT Management. Sie kennen das Service Management Eco-System, haben tiefe Erfahrungen mit Managed Service Providern, Outsourcern oder Systemintegratoren und können diese effektiv für das Unternehmen einsetzen.

Ihre Perspektiven Sämtliche Vorteile eines dynamischen und schnell-wachsenden Software-Unternehmens mit einem starken Engagement für die Kunden. Ein kollaboratives und integratives Arbeitsumfeld wird hier gross geschrieben. Sie haben die Möglichkeit, sich persönlich und beruflich durch die Zusammenarbeit mit den fortschrittlichsten Technologien und den talentiertesten Entwicklern weiterzubilden. Das erstklassige Anstellungspaket entspricht der verantwortungsvollen Position. Wenn Sie diese spannende Herausforderung anspricht, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.