

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

Channel Manager (w/m)

Ihr Verantwortungsbereich In der Rolle als Channel Manager sind Sie für einen Teil des Channel-Geschäfts verantwortlich und definieren die Channel-Strategie, legen die Business-Prozesse fest und sorgen für eine konsequente Umsetzung der Prozesse. Dank Ihrem Fachwissen erkennen Sie bei Ihren Geschäftspartnern und deren Kunden die Bedürfnisse bzw. die Business-Chancen, definieren die Sales- und Marketing-Strategie und setzen die erforderlichen Massnahmen und Aktionen um. Sie agieren auf Top-Level und adressieren langfristig die hohen Unternehmensziele Ihrer Geschäftspartner und deren Kunden und sorgen damit für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung. Sie erkennen die Bedürfnisse und definieren zusammen mit dem Marketing bedarfsgerechte Sales- und Marketing-Strategien/ Kampagnen. Mittels der beschriebenen Massnahmen sorgen Sie für eine nachhaltige Stärkung des Brands sowie eine Steigerung der Marktanteile.

Ihre Persönlichkeit Für diese vielseitige Funktion besitzen Sie eine höhere technische oder kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Praxis mit Weiterbildung. Sie haben ein solides Wissen in betriebswirtschaftlichen Belangen sowie im Channel-Management bzw. Verkauf in der IT-Branche. Zudem arbeiten Sie gerne in einer dynamischen Umgebung. Sie sind in der Lage, komplexe Enterprise-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 Deutsch und Englisch.

Ihre Perspektiven Es erwartet Sie eine anspruchsvolle Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld mit breiten Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung. In diesem Konzern der Top-Klasse haben Sie die Chance, Ihre vielfältigen Talente einzusetzen. Ein professionelles Arbeitsumfeld, der Zugriff auf Experten aber auch der hohe Handlungsspielraum sind hier selbstverständlich. Das Anstellungspaket (inkl. Sozialleistungen) entspricht den attraktiven Leistungen eines grossen IT-Konzerns.

Schreiben Sie uns und verleihen Sie Ihrer Karriere neuen Schub! Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung in elektronischer Form: reto.dorigo@dori-go.com. Für Auskünfte steht Ihnen Herr Reto Dorigo unter Telefon +41 43 499 19 17 gerne zur Verfügung.