



Wir finden, was Sie suchen!

zielgerichtet. zuverlässig. diskret.

Ihre neue Herausforderung mit interessanten Entwicklungsmöglichkeiten

Unser Mandant ist ein namhafter Anbieter von professionellen Software-Lösungen für die private wie geschäftliche Nutzung der heutigen Generation leistungsfähiger mobiler Geräte wie Smartphones und Tablets. Das Unternehmen mit Sitz im Grossraum Zürich bietet erstklassige Lösungen, welche die Anforderungen der User seit vielen Jahren erfüllen. Zu den Kunden zählen namhafte mittelständische Unternehmen sowie größere Konzerne in der gesamten Schweiz. Auch international ist die Unternehmung seit vielen Jahren erfolgreich unterwegs.

Der starken Expansion des zukunftssträchtigen Geschäftsbereiches soll Rechnung getragen werden und so suchen wir zur Verstärkung des leistungsfähigen Aussendienst-Teams eine engagierte und kommunikative Persönlichkeit als

Account Manager IT-Lösungen (m/w/d)

Arbeitsort: Agglomeration Zürich

Ihre Aufgaben:

- Beratung und Betreuung bestehender Kunden sowie aktive Akquisition von Neukunden
- Realisierung der Verkaufsziele im zugewiesenen Verkaufsgebiet
- Erarbeitung und Durchführung von Marketing- und Verkaufsmaßnahmen
- Durchführung von Präsentationen (Produkte / Lösungen und Dienstleistungen)
- Erstellung und Kalkulation von Angeboten
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Events und anderen Fachveranstaltungen
- Reisetätigkeit 40-50%

Die Position bietet Ihnen die seltene Möglichkeit, die Potenziale in einem ungesättigten Markt auszuschöpfen. Unterstützt werden Sie durch den Verkaufsinendienst und durch qualifizierte Techniker.

Ihre Qualifikation:

- Fundierte kaufmännische und/oder technische Ausbildung, idealerweise in einem IT-Beruf
- Mehrjährige Verkaufserfahrung im IT-Lösungsgeschäft
- Sicherer Umgang mit Zahlen und Kalkulationen
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Vorzugsweise intaktes Netzwerk im Schweizer ICT-Markt
- Verhandlungsgeschick, Abschlussicherheit und Souveränität
- Hohe Eigenmotivation gepaart mit Flexibilität und kommunikativen Fähigkeiten
- Gewinnbringende, kontaktfreudige Persönlichkeit mit viel Drive und Ehrgeiz
- Muttersprache Deutsch, Englischkenntnisse wünschenswert aber nicht Bedingung
- Hohe Reisebereitschaft im zugewiesenen Verkaufsgebiet

Zudem bereitet es Ihnen Freude, neue Umsatzpotenziale zu erkennen, mit Eigeninitiative Strategien zu entwickeln und diese selbst aktiv umzusetzen? Dann sind Sie in der Unternehmung genau richtig!

Ihre Perspektiven:

- Vertrieb professioneller IT-Lösungen eines langjährig etablierten Anbieters
- Karriereperspektive zum Key Account Manager
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung mit fixen und variablen Bestandteilen
- Firmenwagen zur Privatnutzung oder Dienstwagen aus dem Pool
- Angenehmes und motivierendes Klima in einem expandierenden Unternehmen
- Intensive Einarbeitung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, so möchten wir Sie gerne kennenlernen! Senden Sie dem unten genannten Ansprechpartner bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Foto einschliesslich der Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Salärvorstellungen unter der Referenz 23.006 - bevorzugt per E-Mail - zu.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Ihr Ansprechpartner:

Klaus-M. Pilgram

Senior Berater / Coach

T: +41 55 440 93 53

M: +41 79 914 55 20

pilgram@kmp-consulting.ch



Weitere interessante Vakanzen finden Sie unter www.kmp-consulting.ch