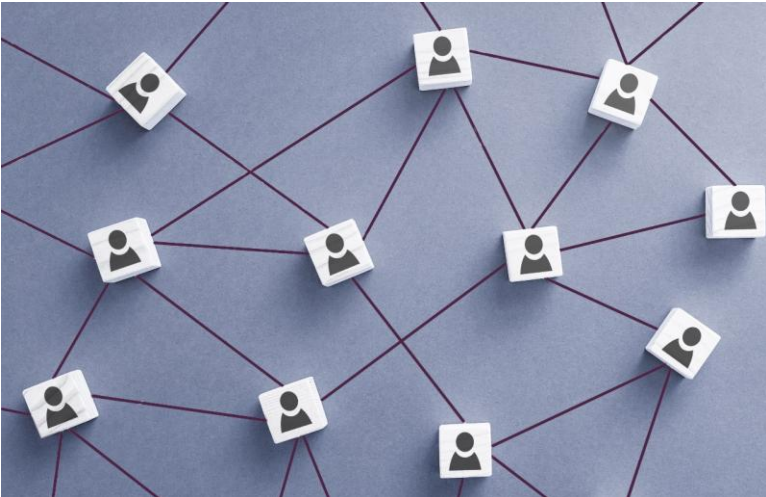




Sie sind ein/e ambitionierte/r
SENIOR SALES CONSULTANT
mit Drive & Erfolgshunger.

Unsere Mandantin ist eine führende Schweizer Anbieterin im Bereich IT-Outsourcing und unterstützt Unternehmen dabei, ihre IT-Infrastruktur stabil, sicher und zukunftsfähig zu gestalten. Seit ihrer Gründung fokussiert das Unternehmen die Zusammenarbeit mit KMUs und Enterprise-Kunden in der Schweiz. Vorbildlich wird über alle Hierarchiestufen ein hohes Werteverständnis im Umgang mit Menschen aller Kulturen gelebt und das gemeinsame Miteinander zelebriert. Dieses KMU wurde als «Great Place to Work» ausgezeichnet und legt grossen Wert auf einen direkten, persönlichen und professionellen Austausch mit seinen Kunden.

Für diese neugeschaffene Funktion suchen wir eine erfahrene und gewinnende Sales-Persönlichkeit mit entsprechenden Erfolgsnachweisen sowie der Fähigkeit, den Spagat zwischen strategischen Aufgaben und operativer Herangehensweise mit Leichtigkeit zu meistern.

Senior Sales Consultant m/w/d (80-100%)

Ihre neue Aufgabe

Sie wirken aktiv mit bei der Entwicklung der Verkaufsstrategie auf der Grundlage einer fundierten Markt- und Wertschöpfungsanalyse und definieren daraus die Massnahmen und Aktivitäten bei bestehenden Kunden sowie für die Neukundengewinnung. Souverän erkennen Sie die Potenziale und erarbeiten in selbstständiger Arbeitsweise das Akquise- und Marktbearbeitungskonzept. In Ihrem Fokus ist die Neukunden- und Marktanteilgewinnung. Darüber hinaus erarbeiten und validieren Sie die Kundenpotenziale auf der Basis deren Bedürfnisse, Machbarkeiten, Rentabilität und strategischer Konformität. Sie führen und sind Teil des BID-Prozesses und stellen sicher, dass ein durchgängiger Informationsfluss zwischen den beteiligten Teams, Partner und Kunden stattfindet. Sie unterstützen das Marketing in der Vorbereitung von Kundenanlässen, bei redaktionellen Beiträgen oder beteiligen sich an Podiumsdiskussionen, welche die Sichtbarkeit des Unternehmens erhöhen.

Was bringen Sie mit?

Sie verfügen über mehrjährige Sales-Erfahrung und spielen die gesamte Klaviatur von strategischen Aufgaben bis hin zu einer erfolgsorientierten Herangehensweise in der Kunden- und Marktgewinnung. Um in dieser Rolle erfolgreich zu sein, benötigen Sie ausgeprägte Kenntnisse in Managed-Services, IT-Outsourcing und Consulting. Entsprechend kennen Sie die Services, IT Outsourcings und Value-Selling bei komplexen, mehrstufigen Verkaufszyklen – inkl. der Erfahrung in der Beantwortung von RFI/RFPs. Sie verfügen über einen professionellen Umgang auf C-Level, sind argumentationsstark und gewinnend. Rückschläge sind für Sie Antrieb und bei Konflikten können Sie durch Ihre sympathische Wesensart, diese in positive Bahnen lenken. Als Visitenkarten vertreten Sie die wertschätzende und dienstleistende Unternehmenskultur nach innen und aussen. Damit leisten Sie einen nachhaltigen Beitrag für langfristige Kundenbindung und deren Zufriedenheit.

Auf Sie wartet ein menschlich agierendes Management, engagierte Mitarbeitenden und kein 0815-Job. Nun liegt es ganz an Ihnen, sich für diese fantastische Senior Sales Funktion in diesem KMU zu bewerben.

Wir freuen uns auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen. Zögern Sie nicht, Monica Fischer bei Fragen direkt zu kontaktieren. Wir sind gerne für Sie da!