

Account Manager (w/m)

für den Vertrieb von IT-Lösungen und -Dienstleistungen

Ihre Aufgabe wird es sein, den Vertrieb für Software- Lösungen an Unternehmen (i.d.R. KMUs und Grossunternehmen) systematisch und mit unternehmerischem Elan aufzubauen und zu steuern. Sie tragen Umsatz- und Ergebnisverantwortung, erschließen neue Absatzmöglichkeiten und stellen effizientes Business Development in enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Kunden sicher.

Ihr Profil

Für diese Aufgabe suchen wir eine sehr eigenständige, kommunikative Persönlichkeit mit mindestens fünfjähriger erfolgreicher Vertriebspraxis. Sie haben Erfahrung im Verkauf komplexer Lösungen und in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien über unterschiedliche Kanäle. Ein abgeschlossenes Hochschulstudium der BWL, Informatik z.B. ist von Vorteil, aber nicht entscheidend. Sie sind flexibel, kommunikationsstark und durchsetzungsfähig. Sie haben „Drive“, hervorragendes Verhandlungs- und Vertriebsgeschick. Sie sollten sich in einem dynamischen (teilweise auch internationalen) Umfeld sicher bewegen können und gute Englisch-Kenntnisse mitbringen.

Unser Angebot:

- Eine verantwortungsvolle Aufgabe in einem innovativen, schnell wachsenden Unternehmen
- Die Zusammenarbeit mit einem dynamischen, motivierten und zielorientierten Team
- Flexible Arbeitszeiten - auch 60% oder 80% möglich
- Fester Arbeitsvertrag mit attraktivem Festgehalt sowie erfolgsbedingtem variablem Bonus
- Perspektive zur Weiterentwicklung Richtung Sales-Management.

Interesse?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen. Diese senden Sie bitte per E-Mail an: thomas.braun@solution-ag.ch