

Für gemeinsame Perspektiven.

Wir wurden mit der Suche und Vorselektion für eine Position im Verkauf an grössere Unternehmenskunden bei einem internationalen IT-Unternehmen beauftragt. Zur Betreuung und Weiterentwicklung eines namhaften Kundenportfolios suchen wir einen Verkaufsalrounder mit Interesse an der Tätigkeit als

Account Development Manager ICT

Ihre Aufgaben

- Ausbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen (grössere Unternehmen)
- Aktiver Verkauf von IT-Produkten, Zubehör, Software und Lösungen
- Single Point of Contact für Kundenanliegen, aktives Beziehungsmanagement
- Ausbau Portfolio durch Entwickeln von Verkaufsstrategien
- Analyse und Optimierung der Bestell- und Lieferprozesse Ihrer Kunden
- Begleitung und Unterstützung Ihrer Kunden im Projektgeschäft
- Ca. 80% Tätigkeit im Office und 20% im Aussendienst

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossene Ausbildung (kaufmännisch, technisch oder Verkauf)
- Verkaufserfahrung (vorzugsweise für IT-Produkte od. ähnliches)
- Flüssendes Deutsch (Kenntnisse in Englisch oder Französisch von Vorteil)
- Erfahren im Umgang mit MS Office und ERP-Systemen
- Kenntnisse in der Projektkoordination

Ihre Vorteile

- Wählbarer Arbeitsort in der Zentral- od. Ostschweiz
- Administrativer Support durch Back Office
- Etabliertes IT-Unternehmen, gute Unternehmenskultur, aufgestelltes Team

Spricht Sie diese Beschreibung an? Dann senden Sie bitte Ihre elektronische Bewerbung inkl. Foto und **Job ID ADMI1712bk** an jobs@fritschi-beratung.ch. Ihre Kontaktperson ist **Jürg Steffen**.



FRITSCHI
UNTERNEHMENSBERATUNG

Fritschi Unternehmensberatung GmbH
Chaltenbodenstr. 6A ♦ 8834 Schindellegi SZ
Telefon 044 687 49 01 ♦ www.fritschi-beratung.ch