

Head of Sales & Marketing

m/w • 100%

Die brainwaregroup ist eine international tätige Unternehmensgruppe, die sich seit mehr als 25 Jahren erfolgreich entwickelt. Unsere Kernkompetenzen liegen in der Herstellung und Realisierung von software-basierten Lösungen für IT Lifecycle- und Vertragsmanagement. Die Produkte Columbus und Spider sind modulare, optimal aufeinander abgestimmte Lösungen. Sie erlauben unseren Kunden ein durchgängiges, transparentes Management ihrer IT Assets und Verträge.

Zur Verstärkung und Neuausrichtung unseres Vertriebs Schweiz suchen wir einen

Head of Sales & Marketing (m/w) - 100%

Aufgaben

Sie entwickeln und führen das Team «Sales & Marketing» bestehend aus

- Sales Manager
- Verkaufssinnendienst
- Marketing
- Technische Dokumentation

Sie erstellen die erforderlichen Konzepte und Absatzplanungen. Persönlich akquirieren Sie erfolgreich Kunden und anspruchsvolle Software-Projekte. Sie pflegen den intensiven Kontakt zu Schlüsselkunden im Bereich grösserer KMU bis Grossunternehmen und bauen diese gezielt und nachhaltig aus.

Sie analysieren kontinuierlich das Absatzgebiet, die Wettbewerbssituation sowie Marktentwicklungen. Damit unterstützen Sie das Management bei der Entwicklung der Strategie und tragen über gezieltes Marketing zu deren Umsetzung bei.

Anforderung

Sie sind ausgebildeter Verkaufs- oder Marketingleiter und verfügen über mehrjährige Verkaufserfahrung in der IT-Branche. Sie können zudem einen erfolgreichen Leistungsnachweis in vergleichbaren Funktionen mit Führung einer Verkaufsscrew vorweisen.

Sie sind verhandlungssicher in Deutsch (Muttersprache) und verständigen sich auch sehr gut in Englisch und mit Vorteil auch in Französisch.

Sie verfügen über kaufmännischen Instinkt, akquisitorisches Gespür und organisatorisches Geschick sowie über die erforderliche Ausstrahlung, den Kunden vom Nutzen unserer Produkte zu überzeugen.

Arbeitsort

Zug

Arbeitsbeginn

Per 01.09.2017 oder nach Vereinbarung

Idealerweise haben Sie bereits IT-Management Lösungen (z.B.: Softwareverteilung oder Lizenzmanagement) an Grosskunden oder mittelständische Unternehmen verkauft. Sie denken unternehmerisch, verhalten sich diplomatisch geschickt und verfügen über ein souveränes, professionelles Auftreten.

Eigenständige, kreative sowie konzeptionelle und analytische Arbeit zeichnet Sie aus. Hinsichtlich Verkauf aber auch Marketing vertreten Sie aus Erfahrung eigene Überzeugungen und liefern dazu selbständig kreative und überzeugende Vorschläge. Als verantwortungsvoller Teamplayer freuen Sie sich darüber, zusammen mit Ihrem Team erfolgreich zu agieren.

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Herausforderung in einem wachsenden Unternehmen mit erfolgreichen Produkten, offener Kommunikation und kurzen Entscheidungswegen, einem partnerschaftlichen Umfeld, Vertrauen und Verantwortung – Bei uns finden Sie Ihre berufliche Perspektive!

Ansprechpartner

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen inklusive Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit. Vorzugsweise empfangen wir diese in elektronischer Form per E-Mail an jobs.ch@brainwaregroup.com.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne per E-Mail oder telefonisch zur Verfügung.

Brainware Solutions AG

Sarah Furrer
Sumpfstrasse 15, 6300 Zug
Tel +41 41 748 22 00
jobs.ch@brainwaregroup.com

Referenz: CH2017-07