

karrierego!

Region Zürich

Meilenstein in Ihrer beruflichen Laufbahn! Unser Auftraggeber ist der weltweit führende Anbieter von Service-, IT Operations- und Business Management-Software. End-to-End Management aber auch höchste Innovation stehen im Vordergrund bei ihren Cloud-Lösungen und ermöglichen so den Unternehmen, Ihre Geschäftsziele zu erreichen und schneller auf veränderte Business-Anforderungen reagieren zu können. Führende Unternehmen weltweit schätzen zudem die hohe Qualität, die umfangreichen Service-Leistungen und letztlich die konkurrenzlosen TCOs ihrer Gesamtlösungen.

Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir eine kundenorientierte und initiative Persönlichkeit als

Sales-Persönlichkeit für führenden Cloud-Software-Provider (w/m)

Ihr Verantwortungsbereich Direkt dem Country Manager unterstellt, sind Sie für die strategische Positionierung des gesamten Portfolios, die go-to-market-Strategie sowie die gesamte Business-Entwicklung in Ihren Branchen-Sektoren verantwortlich. Neben der Umsatz-Verantwortung führen Sie ein virtuelles Team aus erfahrenen Spezialisten und garantieren dank Ihren weitreichenden Kompetenzen für eine nachhaltige Umsatzentwicklung. Um die Synergien dieses IT-Konzerns zu nutzen, vermitteln Sie zwischen verschiedenen Geschäftsbereichen, allozieren Ressourcen und unterstützen strategische Kundenprojekte. Bei Ihrem Kunden sind Sie auf C-Level genau so bekannt wie intern bei lokalen und internationalen Entscheidungsträgern, um letztlich die hohen Unternehmensziele beider Seiten zu adressieren. In dieser Position definieren Sie die Marketing-/Verkaufsstrategien sowie Prozesse, führen und kontrollieren den Forecast, das Budget sowie das Reporting nach Vorgabe.

Ihre Persönlichkeit Höhere kaufmännische oder technische Ausbildung (UNI, ETH, FH etc.) oder eine vergleichbare Praxis mit Weiterbildung. Sie kommen idealerweise aus dem Software-Markt und haben mehrjährige Sales-Erfahrung im Vertrieb von Service Management-Lösungen. Mit Ihrem fundierten Background erkennen Sie Trends und sind in der Lage, die hohen Business-Anforderungen Ihrer Kunden zu adressieren und jederzeit gut zwischen den IT- und Business-Anforderungen zu abstrahieren. Sie haben ein hohes Auffassungsvermögen, gute Umgangsformen und sind es gewohnt, in einer internationalen Unternehmung Verantwortung zu übernehmen. Sie überzeugen durch starke Präsentationen, verhandeln gerne auf allen Stufen und haben ein gutes Gespür für den Menschen. Ihre Muttersprache ist Deutsch und Ihr Englisch ist verhandlungssicher.

Ihre Perspektiven Eine anspruchsvolle und strategisch ausgerichtete Position, welche als Meilenstein in Ihrer beruflichen Laufbahn dienen wird, erwartet Sie. In diesem internationalen Unternehmen der Top-Klasse haben Sie die Chance, Ihre vielfältigen Talente einzusetzen. Unser Kunde sieht seine Mitarbeiter/innen als Wettbewerbsvorteil und Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg. Deshalb wurden teamorientierte Umfelder geschaffen, die hohe Leistungen und Produktivität, aber auch Rücksicht und Sicherheit fördern und ein Gleichgewicht zwischen Arbeit und Privatleben gewährleisten. Ein professionelles Arbeitsumfeld, der Zugriff auf internationale Experten aber auch der hohe Handlungsspielraum sind hier selbstverständlich. Das Anstellungspaket entspricht den attraktiven Leistungen eines Key-Players im Software-Bereich.