

## Digitale Payment Lösungen stärken den Markterfolg unserer Kunden



Die Swiss Bankers Prepaid Services AG ist die führende Herausgeberin von Prepaid-Zahlungsmitteln in der Schweiz und in Liechtenstein, mit der Travel Cash Karte (Mastercard) als Leader-Produkt und einem starken Versandservice von Fremdwährungen (Money Send). Seit der Gründung im Jahr 1975 als Wegbereiterin unterwegs, entwickeln wir sichere, einfache und komfortable Prepaid- und Money Send-Produkte. Unsere individuellen Bezahlmöglichkeiten entsprechen jeder Generation und jedem Bedürfnis und funktionieren immer und überall, heute und in Zukunft. Mit Pioniergeist, Innovation und dem, was wir jeden Tag leisten, bestätigen und festigen wir das Vertrauen unserer Kunden in unsere Marke.

Für unsere **Niederlassung in der Zürcher City** suchen wir eine IoT begeisterte **B2B Verkäuferpersönlichkeit aus dem ICT Lösungsgeschäft**, die sich mit dem, was wir tun und sind, identifiziert:

### **Account Manager Digital Payment Solutions & Services (m/w)**

Wollen Sie führenden Unternehmen aus verschiedensten Konsumgüter- und Dienstleistungsbereichen mit innovativen, digitalen Zahlösungen zu Wettbewerbsvorteilen und mehr Verkaufserfolg verhelfen? Wir bieten Ihnen dazu das richtige Umfeld mit Start-up Charakter und attraktivem Wachstumspotential. Unsere Vision setzen wir in einem engagierten Team gemeinsam und mit Begeisterung um. Ihr Ziel ist die Akquisition, Lösungserarbeitung und nachhaltige Betreuung von Markenunternehmen und OEM-Vertriebspartnern für unsere **Geschäftsfelder Prepaid Solutions, Digital Payment Services und Money Send** in der Schweiz und zukünftig auch in Europa.

Sie haben Ihr Verkaufskönnen im ICT Lösungsgeschäft über mehrere Jahre bewiesen. Business Development Aufgaben, das konsequente Account Planning und Gewinnen neuer Kunden bzw. Projekten gehören zu Ihren besonderen Fähigkeiten. Akquisitionserfahrung innerhalb Europa würde Ihnen mittelfristig sehr nützlich sein. Getrieben von Neugier und Business Drive, suchen Sie nach neuem Marktpotential und Kundenleads. Es gelingt Ihnen mit fundierten Argumenten, den Kunden bis auf C-Level vom Marktnutzen und Return on Investment ROI einer individualisierten Lösung zu überzeugen. Sie arbeiten eng mit dem Marketing- und Product Management Team in unserer Zürcher Niederlassung zusammen. Kenntnisse des nationalen und internationalen Payment Geschäfts erleichtern Ihnen den Einstieg. Ein technischer und/oder betriebswirtschaftlicher Hochschulabschluss ist wünschenswert. In Deutsch und Englisch (Französisch von Vorteil) sind Sie verhandlungssicher in Wort und Schrift.

Wir sind ein sehr attraktiver Arbeitgeber und verlässlicher Partner mit klaren Führungsgrundsätzen und sozialer Verantwortung. Wir fördern die Eigenverantwortung und Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden. **Nehmen Sie diese Chance wahr und leben Sie Ihren Unternehmergeist bei Swiss Bankers Prepaid Services aus.**

Bettina Müller, unsere externe Personalberaterin, freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme und gibt Ihnen gerne Einzelheiten zu dieser Position bekannt: 044 687 65 55 – [bettina.mueller@topcom.ch](mailto:bettina.mueller@topcom.ch).

**Identifizieren Sie sich mit Speed to Market, Innovationsförderung und Kundenfokus?**

<https://youtu.be/umZrYLpsuQ0>