**Zum Klienten:**
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

**Arbeitsort:**
Zürich (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

**Jobbeschreibung:**
Business Development Director (w/m/d)

**Ihr Aufgabengebiet:**
- Entwicklung strategischer Beziehungen zu Entscheidungsträgern und Einflussnehmern in den Zielorganisationen der Kunden
- Erstellung und Weitergabe von Erfolgsgeschichten aus dem Vertrieb
- Steuerung und Strukturierung strategischer Deals in wichtigen Kundenportfolios
- Unterstützung bei der Planung, Steuerung und Kontrolle von Aktivitäten, die Geschäftsentscheidungen der Kunden beeinflussen
- Durchführung von Demand-Generation-Kampagnen zur Umsatzsteigerung und Pipeline-Generierung
- Identifikation von Branchentrends, Technologie- und Geschäftstrends sowie Kundenbedürfnissen zur Entwicklung kurzfristiger bis langfristiger Chancen und einer entsprechenden Pipeline
- Identifikation und Kontaktaufnahme mit Entscheidungsträgern sowie Prüfung potenzieller Geschäftsmöglichkeiten
- Leitung der Beantwortung von Ausschreibungen (RFX) und proaktiven Angeboten
- Leitung der Gesamtlösungsgestaltung basierend auf Kundenanforderungen in Zusammenarbeit mit internen Solution-Architekten, Finanz-, Delivery- und Rechtsteams
- Bid-Management und -Koordination
- Management und Koordination von Allianzen und Partnerschaften
- Leitung der Angebotsverteidigung bei Kundenpräsentationen und Abschluss der Verkäufe
- Vorantreiben von Go-to-Market-Strategien für den Schweizer Markt
- Überwachung der Umsetzung des Verkaufsplans im Schweizer Markt zur Erreichung der Verkaufsziele
- Koordination mit internen Marketing- und Partnerschaftsteams für neue Angebote, Veranstaltungen, Inhalte und die Pflege des Partnerschafts-Ökosystems

**Was Sie ausmacht:**
- Über 10 Jahre Erfahrung im Management von Vertrieb/Business Development im Bereich IT-Dienstleistungen
- Erfahrung mit globalen Service-Delivery-Modellen
- Gutes Netzwerk im Schweizer Markt bei wichtigen Kundenorganisationen und in der Beratercommunity
- Fundierter Hintergrund in Application Services, Engineering Services und Cloud Services von Vorteil
- Fundierte Fachkenntnisse in den Bereichen Healthcare, Luxury, Retail, öffentlicher Sektor o.ä. von Vorteil
- Fähigkeit, mit einem globalen Geschäftsmodell zu arbeiten

- Fliessende Englisch- und Deutschkenntnisse von Vorteil
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit entlang vertikaler und horizontaler Linien, intern wie auch in der Kundenorganisation
- Frühere Erfahrung im Management von Vertriebs-/Business-Development-Rollen mit Expertise im Abschluss grosser Multi-Technologie-Deals ab 30 Mio. USD

**Was diese Stelle ausmacht:**

- Zahlreiche individuelle Benefits