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:
Basel (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Director – Strategic Growth & Business Development (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Entwicklung und Umsetzung der strategischen Wachstums- und Geschäftsentwicklungspläne in Abstimmung mit den Unternehmenszielen
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten in der Schweiz und ausgewählten europäischen Märkten mit Fokus auf Grossunternehmen und technologiegetriebene Organisationen
- Entwicklung von Markteintrittsstrategien sowie Erschliessung neuer Branchen, Kundensegmente und geografischer Märkte
- Marktanalysen zu Trends, Kundenbedürfnissen und Wettbewerbsaktivitäten zur Identifikation von Wachstumsfeldern
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung zur Definition von Wachstumsprioritäten und kommerziellen Zielen
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu potenziellen Grosskunden sowie zu Entscheidungsträgern wie CIOs, CTOs, IT-Directors und Einkaufsleitern
- Verantwortung für den gesamten Geschäftsentwicklungszyklus von der Akquise bis zum Vertragsabschluss
- Aufbau und Pflege einer qualifizierten Vertriebspipeline
- Leitung von Kundenpräsentationen, Bedarfsanalysen und Vertragsverhandlungen
- Entwicklung und Pflege langfristiger Beziehungen zu Bestandskunden sowie Identifikation von Cross- und Upselling-Potenzialen
- Erarbeitung von Account-Wachstumsplänen für strategische Kunden
- Koordination mit Delivery- und Technikteams zur Entwicklung passender Serviceangebote
- Aufbau strategischer Partnerschaften mit Technologieunternehmen, Beratungsfirmen und Systemintegratoren
- Entwicklung gemeinsamer Geschäftsmodelle und Angebote mit Partnerorganisationen
- Zusammenarbeit mit Technik- und Beratungsteams zur Erstellung von Lösungsvorschlägen und kommerziellen Angeboten
- Erstellung und Präsentation von Angeboten, Statements of Work und kommerziellen Offerten
- Mitwirkung bei Preisgestaltung und Vertragsverhandlungen in Abstimmung mit der Geschäftsleitung

Was Sie ausmacht:
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung in Enterprise Sales, IT-Dienstleistungen, Technologieberatung oder strategischem Account Management
- Nachgewiesene Erfolge in der Geschäftsentwicklung und im Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen auf Entscheidungsträgerebene

- Ausgeprägtes kommerzielles Verständnis sowie Markt- und Branchenkenntnisse
- Starke Fähigkeiten im Beziehungsaufbau mit Senior-Entscheidungsträgern grosser Unternehmen
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Delivery- und Technikteams zur Entwicklung kundenspezifischer Lösungen
- Verhandlungssicherheit bei kommerziellen Vereinbarungen und Vertragsabschlüssen
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse; Deutsch und/oder Französisch von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits