

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:

Wallisellen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Manager (H/F/X) – Suisse (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Entwicklung und Steuerung von Business-Development-Aktivitäten bei strategischen Kunden, Marktsegmenten und Opportunities in der Schweiz
- Identifikation, Qualifizierung und Weiterentwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten sowie Sicherstellung einer starken und nachhaltigen Pipeline
- Erkennen neuer Wachstumspotenziale bei Bestandskunden sowie in neuen Branchen und Accounts
- Analyse von Kundenbedürfnissen und deren Übersetzung in unsere Lösungen und konkrete Geschäftsmöglichkeiten gemeinsam mit internen Experten
- Steuerung des gesamten Verkaufszyklus von der Opportunity-Qualifizierung über die Lösungskonzeption bis zur Vertragsverhandlung
- Erarbeitung überzeugender Wertversprechen basierend auf dem Microsoft-Ökosystem
- Erreichen der Verkaufsziele, kontinuierlicher Ausbau der Pipeline und zuverlässiges, transparentes Forecasting
- Aufbau langfristiger, vertrauensvoller Beziehungen zu Entscheidungsträgern und Einflussnehmern bei Kunden
- Entwicklung von Account-Management-Strategien für Bestands- und Potenzialkunden
- Verständnis von Einkaufsprozessen, Entscheidungsstrukturen und wichtigen Stakeholdern der Kunden
- Zusammenarbeit mit Sales- und Account-Management-Teams zur Vertiefung bestehender Beziehungen und Ausschöpfung von Wachstumspotenzial
- Auftreten als vertrauenswürdiger Partner der Kunden und Vertretung ihrer Bedürfnisse innerhalb unserer interdisziplinären Teams
- Koordination interdisziplinärer Teams aus technischen, kommerziellen, juristischen und fachlichen Experten zur Entwicklung passender Lösungen
- Sicherstellung, dass vorgeschlagene Lösungen kurz- und langfristige geschäftliche Anforderungen berücksichtigen
- Steuerung der Erstellung wettbewerbsfähiger Angebote und Einbindung interner Stakeholder über den gesamten Verkaufszyklus
- Teilnahme an Vertragsverhandlungen und Sicherstellung differenzierter Antworten auf Kundenbedürfnisse
- Abstimmung von Kundenanforderungen, strategischen Zielen und unserem Portfolio zu einer kohärenten Vertriebsstrategie
- Aufbau und Pflege eines starken Netzwerks zu Führungskräften und Entscheidungsträgern auf dem Schweizer Markt

- Vertretung unseres Unternehmens an Fach- und Branchenveranstaltungen zur Netzwerkerweiterung und Geschäftsanbahnung
- Beobachtung von Markt- und Branchenentwicklungen zur Identifikation neuer Chancen und Stärkung unserer Marktposition
- Aktiver Beitrag zur Entwicklung von Vertriebsstrategien und Account-Plänen auf Basis von Marktkenntnissen
- Enge Zusammenarbeit mit Microsoft, Accenture und weiteren strategischen Partnern zur gemeinsamen Geschäftsentwicklung
- Positionierung unseres Unternehmens als bevorzugter Partner für digitale Transformationsprogramme auf Basis von Microsoft-Technologien

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige erfolgreiche Erfahrung im Vertrieb oder Business Development, idealerweise mindestens sechs Jahre in einem Beratungs- oder Lösungsvertriebsumfeld
- Nachgewiesene Erfahrung im Direktvertrieb komplexer Beratungs- oder Technologielösungen
- Erfahrung in der Entwicklung, Steuerung und im Abschluss umfangreicher Geschäftsmöglichkeiten
- Ausgeprägte Fähigkeit, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und hochrangige Entscheidungsträger zu beraten
- Erfahrung im Solution Selling sowie Fähigkeit, Kundenbedürfnisse in überzeugende Wertversprechen zu übersetzen
- Gutes Marktverständnis und Fähigkeit, Branchentrends und Wachstumschancen frühzeitig zu erkennen
- Solide Organisations-, Planungs- und Koordinationsfähigkeiten
- Grosse Sicherheit im Umgang mit internen und externen Stakeholdern
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Unternehmerischer Geist mit starker Ergebnisorientierung
- Ausgeprägte Beziehungsfähigkeit und die Gabe, Vertrauen aufzubauen
- Resilienz und klarer Fokus auch in komplexen Vertriebssituationen
- Fähigkeit, unterschiedliche Akteure hinter einer gemeinsamen Vision und Strategie zu vereinen
- Kollaborative Arbeitsweise mit Sicherheit in multikulturellen und matrixartigen Umfeldern
- Ausgeprägte Eigeninitiative und Lösungsorientierung
- Pragmatischer Umgang mit Herausforderungen bei gleichzeitig hohem Qualitätsanspruch
- Bereitschaft, bestehende Ansätze zu hinterfragen, aktiv Feedback einzuholen und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln
- Datenbasierte, fundierte Entscheidungsfindung

Was diese Stelle ausmacht:

- Aktive Mitgestaltung komplexer, strategischer Vertriebsprojekte auf dem Schweizer Markt
- Zugang zu unserem gesamten Portfolio sowie zu einem globalen Netzwerk von Branchen-, Technologie-, Vertriebs- und Delivery-Experten
- Enge Zusammenarbeit mit Microsoft, Accenture und weiteren strategischen Partnern
- Möglichkeit, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und deren digitale Transformation zu begleiten
- Zahlreiche Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung, Weiterbildung und Zugang zu einem internationalen Expertennetzwerk
- Tätigkeit für den mehrfach ausgezeichneten Microsoft Global Alliance Partner of the Year (14 Jahre in Folge)

- Mindestens 80 Stunden Weiterbildung pro Jahr sowie vom Unternehmen finanzierte Zertifizierungen
- Zusammenarbeit mit hochkarätigen technischen Experten weltweit
- Persönlicher Career Adviser zur Begleitung der beruflichen Entwicklung
- Engagierte, kollaborative Kolleginnen und Kollegen, die sich für den gemeinsamen Erfolg einsetzen