

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:

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

Jobbeschreibung:

Verkauf & Business Development Manager Digitalisierung (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive Gewinnung neuer Kunden, von Recherche und Erstansprache über Bedarfsanalyse, Offerte und Verhandlung bis zum Abschluss
- Aufbau der eigenen Verkaufspipeline und laufende Übersicht über Leads, Offerten und Abschlusschancen
- Begleitung neuer Kunden durch die Einführung als zentrale Ansprechperson, während die Verarbeitung intern über das Team läuft
- Pflege langfristiger Kundenbeziehungen, Erkennen von zusätzlichem Potenzial (z. B. bei der Digitalisierung von Archiven) und Umsetzung in konkrete Folgeaufträge
- Frühzeitiges Erkennen grösserer Digitalisierungsvorhaben bei öffentlichen Verwaltungen und Unternehmen, Positionierung unseres Unternehmens als kompetenter Partner sowie Einbringen von Kundenwissen bei Ausschreibungen ins Verkaufsteam
- Vertretung unseres Unternehmens an Fachanlässen und gezielter Ausbau des eigenen Netzwerks
- Beobachtung des Marktes, Einholen von Kundenfeedback und Einbringen beider Aspekte in die Weiterentwicklung der Dienstleistungen und Produkte

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige Erfahrung (idealerweise 3–5 Jahre) im B2B-Verkauf oder in der Lösungsberatung, idealerweise in Digitalisierung, Dokumentenmanagement oder IT-Dienstleistungen
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung, sicherer Umgang mit Entscheidungsträgern und Fähigkeit, aus Kontakten Aufträge zu machen
- Erfahrung mit Gemeinden, öffentlichen Verwaltungen oder Beschaffungsverfahren von Vorteil
- Offene, kommunikative Persönlichkeit mit Verhandlungsgeschick und echter Freude am Aufbau tragfähiger Kundenbeziehungen
- Unternehmerisches Denken sowie eine eigenständige, strukturierte Arbeitsweise
- Technisches Verständnis und Fähigkeit, Kundenbedürfnisse in umsetzbare Lösungen zu übersetzen
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift sowie Freude an Kundenbesuchen vor Ort

Was diese Stelle ausmacht:

- Schlüsselrolle mit viel Gestaltungsspielraum zur aktiven Mitgestaltung der Weiterentwicklung von Dienstleistungen und Produkten im Führungsteam
- Kurze Entscheidungswege in einem Team, das klein genug für persönliche Zusammenarbeit und gross genug für anspruchsvolle Projekte ist
- Etabliertes Schweizer Unternehmen mit über 35 Jahren Erfahrung, namhaften Referenzen und nach ISO 27001 zertifizierten Prozessen

- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit für Homeoffice
- 25 Tage Ferien, moderne Arbeitsmittel (Laptop, Mobiltelefon) und Parkplatz vor Ort
- Gute Sozialleistungen und gezielte Unterstützung bei der Weiterbildung