

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:

Senior Business Development Manager - Dissemination & Distribution (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für die Umsetzung der Vertriebsstrategie für unsere Dissemination- und Distribution-Lösungen bei Asset Managern und Fondspromotoren in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Zentraleuropa
- Vorantreiben von Pipeline-Wachstum und Buchungen durch die systematische Umsetzung des Go-to-Market-Plans für DACH und Zentraleuropa, einschliesslich Cross-Selling und Neukundengeschäft
- Positionierung unserer Dissemination-Lösungen, damit Kunden Fondsdaten, Factsheets und regulatorische Dokumente an Plattformen, Distributoren und Datenanbieter verteilen können
- Zusammenarbeit mit Marketing und einem dedizierten BDR-Team zur Nachfragegenerierung sowie Vertretung von uns bei Branchenveranstaltungen in den DACH- und zentraleuropäischen Märkten
- Zusammenarbeit mit Client Success Managern für ein nahtloses Kundenerlebnis nach Vertragsabschluss sowie mit Produktteams zur Einbringung von Kundenfeedback in die Roadmap
- Unterstützung der Entwicklung jüngerer Vertriebsmitarbeitenden durch Weitergabe von Best Practices und Beitrag zu einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung

Was Sie ausmacht:

- Nachgewiesene Erfolgsbilanz im SaaS-Technologie- oder Datenvertrieb mit direkter Erfahrung im Verkauf an die Asset-Management-Branche
- Konstante Erfolge in einem quotenbasierten Vertriebsumfeld, inklusive Pipeline-Management und Erreichen von Umsatzzielen
- Flüssende Englischkenntnisse auf mindestens C1-Niveau mit starker schriftlicher und mündlicher Kommunikation sowie souveränem Auftreten
- Erfahrung in der Anwendung strukturierter Verkaufsmethoden wie MEDDPICC zur Qualifizierung und zum Abschluss komplexer, hochwertiger Opportunities
- Bereitschaft zu regelmässigen Reisen innerhalb des DACH- und zentraleuropäischen Gebiets zum Aufbau und zur Pflege von Beziehungen zu Senior-Kunden

Was diese Stelle ausmacht:

- Flexible und hybride Arbeitsmodelle
- Starke Kultur des Lernens und der Weiterentwicklung
- Regelmässige Teamevents über Standorte hinweg