

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:

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

Jobbeschreibung:

Senior Sales Manager ERP (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Neue Geschäftskunden im ERP-Bereich identifizieren und gewinnen sowie langfristige Kundenbeziehungen auf- und ausbauen
- Potenzielle Kunden zu ERP-Lösungen beraten und Produktpräsentationen sowie Live-Demonstrationen durchführen
- Massgeschneiderte Angebote und Verträge eigenständig erarbeiten und Preise sowie Vertragsbedingungen verhandeln
- Markttrends und Wettbewerbsaktivitäten kontinuierlich analysieren, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und Vertriebsstrategien zu entwickeln
- Gemeinsam mit Marketing- und Salesteam Verkaufsstrategien entwickeln und Kundenzufriedenheit sicherstellen
- Regelmässig Vertriebsberichte und Prognosen erstellen, um den Fortschritt gegenüber den Verkaufszielen zu überwachen

Was Sie ausmacht:

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb von ERP-Lösungen oder anderen komplexen Softwareprodukten im B2B-Umfeld
- Vertrautheit mit ERP-Systemen und deren Implementierung sowie typischen Geschäftsprozessen und betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, überzeugend gegenüber unterschiedlichen Stakeholdern – schriftlich, telefonisch und vor Ort
- Starke Kundenorientierung sowie ein bestehendes Netzwerk in der Schweiz von Vorteil
- Bereitschaft zu regelmässigen Reisen innerhalb der Deutschschweiz
- Ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit Ausdauer und Fokus auf Vertriebsziele
- Hohe Eigenmotivation sowie eine selbstständige, strukturierte Arbeitsweise
- Teamplayer-Qualitäten in der engen Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen aus Sales, Marketing und Consulting
- Verhandlungssicherheit und Abschlussstärke zur Schaffung von Win-Win-Situationen für Kunden und Unternehmen

Was diese Stelle ausmacht:

- Wettbewerbsfähiges Fixgehalt plus leistungsorientierte Bonuskomponente
- Firmenwagen als Teil des Gesamtpakets
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum mobilen Arbeiten

- Hochwertige IT-Ausstattung inkl. Laptop und Smartphone
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und viel Gestaltungsspielraum
- Kollegiales, unterstützendes Team mit offener Feedbackkultur und regelmässigem Austausch
- Mitarbeitererevents und attraktive Mitarbeitervorteile
- Internationale Entwicklungsmöglichkeiten in einem wachstumsorientierten Unternehmensumfeld