

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:

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

Jobbeschreibung:

Head of Business Development – Switzerland & DACH (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Neugeschäft mit Mid-Market- und Enterprise-Kunden in der Schweiz und DACH generieren
- Eigene Pipeline durch Direktansprache, Beziehungen, Referrals, Partnerschaften und Events aufbauen
- Zielkunden identifizieren und Kontostrategien entwickeln
- Verkaufschancen von der Erstansprache über Discovery, Angebot und Verhandlung bis zum Abschluss führen
- Mit den technischen Teams und Delivery-Teams an Lösungen, Schätzungen und Angeboten zusammenarbeiten
- Beziehungen zu CTOs, CIOs, Head of Engineering, Product- und Digital-Verantwortlichen sowie weiteren Entscheidungsträgern aufbauen
- Bestehende Kundenbeziehungen weiterentwickeln und zusätzliche Opportunities identifizieren
- Strukturierte Sales-Pipeline, CRM und Forecast pflegen
- unser Unternehmen an Kundenterminen, Konferenzen und Branchenevents vertreten

Was Sie ausmacht:

- 7+ Jahre Erfahrung im Technologievertrieb oder Business Development
- Fundierte Erfahrung im Verkauf von Softwareentwicklungsdienstleistungen, IT-Beratung, Systemintegration, digitaler Transformation oder ähnlichen professionellen Dienstleistungen
- Nachweisliche Erfolgsbilanz im Generieren und Abschliessen von Neugeschäft
- Erfahrung im Verkauf komplexer Technologiedienstleistungen an Mid-Market- oder Enterprise-Kunden
- Fähigkeit, Pipeline eigenständig aufzubauen, ohne primär auf Inbound-Leads oder eine etablierte Sales-Organisation angewiesen zu sein
- Erfahrung im Verkauf von Dienstleistungen und projektbasierten Engagements statt primär Softwarelizenzen
- Starke Kommunikations-, Präsentations-, Verhandlungs- und kommerzielle Fähigkeiten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Wohnsitz in der Schweiz mit Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region
- Von Vorteil: bestehende Beziehungen zu Technologie- und Geschäftsentscheidern in der Schweiz
- Von Vorteil: Erfahrung im Vertrieb an Versicherungen, Finanzdienstleister oder andere regulierte Branchen
- Von Vorteil: Erfahrung mit Softwaremodernisierung, Cloud, KI, digitalen Plattformen oder Systemintegration

- Von Vorteil: Erfahrung im Verkauf verteilter oder internationaler Engineering-Teams
- Von Vorteil: Erfahrung im Aufbau eines neuen Marktes oder Territoriums

Was diese Stelle ausmacht:

- Fixgehalt plus leistungsabhängige variable Vergütung