

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:

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

Jobbeschreibung:

Head of Sales (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aufbau, Führung und gezielte Weiterentwicklung des Verkaufsteams sowie des Partnermanagements mit klaren Zielen, Verantwortlichkeiten und einer leistungsorientierten Vertriebskultur
- Entwicklung und Umsetzung klarer Go-to-Market-Ansätze für definierte Kundensegmente, Branchen und Regionen
- Gewinnung strategischer Neukunden sowie Ausbau langfristiger Beziehungen zu Kunden, Technologiepartnern, Herstellern und weiteren Marktteilnehmern
- Positionierung und Verkauf von Managed Services, SD-WAN, Cloud Services sowie Netzwerk- und Cyber-Security-Lösungen
- Verantwortung für Sales Pipeline, hohe Forecast-Qualität, Umsatz, Margensteuerung, Auftragseingang und nachhaltiges Wachstum
- Entwicklung strategischer Account-Pläne sowie Begleitung komplexer Angebote, Ausschreibungen und Vertragsverhandlungen
- Etablierung messbarer Vertriebsprozesse, Kennzahlen und Steuerungsinstrumente in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und internen Fachbereichen
- Repräsentation unseres Unternehmens im Markt

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb eines IT Providers, Managed Service Providers, Telekommunikationsunternehmens oder eines vergleichbaren Technologieunternehmens
- Erfolgreicher Aufbau, Weiterentwicklung oder Neuausrichtung einer Vertriebsorganisation
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau, in der Führung und Weiterentwicklung von Sales- und Partnermanagement-Organisationen
- Fundierte Marktkenntnisse in Managed Services, SD-WAN, Cloud Services und verwandten IT-Infrastrukturthemen
- Erfahrung im Vertrieb komplexer, beratungsintensiver Lösungen sowie in anspruchsvollen Vertragsverhandlungen
- Grosses, aktiv nutzbares Netzwerk zu Kunden und Entscheidungsträgern in der Schweiz, idealerweise auch in Deutschland und weiteren europäischen Märkten
- Erfahrung im Aufbau und in der Pflege von Hersteller-, Technologie- und Vertriebspartnerschaften
- Unternehmerisches Denken, hohe Abschlussstärke und die Fähigkeit, strategische Ziele in messbare Resultate zu überführen
- Klare, verbindliche und motivierende Führung, sehr gute Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie Bereitschaft zu regelmässigen Reisen in der Schweiz und Europa

Was diese Stelle ausmacht:

- Attraktive Anstellungsbedingungen
- Gezielte Weiterbildungsmöglichkeiten
- Familiäre Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Fairness und Teamspirit werden grossgeschrieben