

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:

Account Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive Gewinnung und Entwicklung strategischer Key Accounts zur nachhaltigen Erweiterung des Kundenportfolios
- Umfassende Beratung und Betreuung nationaler sowie internationaler Grosskunden im Bereich Office- und Visual-Solutions, einschliesslich Software- und IT-Services
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten im gesamten Schweizer Markt
- Erstellung und Präsentation von Angeboten, Mitwirkung bei Ausschreibungen sowie Steuerung des gesamten Verkaufsprozesses bis zum Vertragsabschluss
- Analyse der Verkaufs- und Geschäftsentwicklung, Erstellung von Reports sowie Pflege und Dokumentation sämtlicher Aktivitäten im CRM-System (Salesforce)
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen wie Operations und Technik sowie aktive Teilnahme an Kunden-, Vertriebs- und Projektveranstaltungen

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise mit Schwerpunkt auf Key Account Management und der Betreuung strategischer Kunden
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau, der Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen
- Ausgeprägte IT-Affinität sowie sicherer Umgang mit gängigen CRM-Systemen und Microsoft-Office-Anwendungen, insbesondere Salesforce
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift; zusätzliche Französisch- und/oder Italienischkenntnisse von Vorteil
- Selbstständige, proaktive und lösungsorientierte Persönlichkeit mit überzeugendem Auftreten sowie ausgeprägten Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Idealerweise Wohnsitz im Grossraum Zürich beziehungsweise in angemessener Nähe zum Hauptsitz Rüschlikon sowie Führerausweis der Kategorie B

Was diese Stelle ausmacht:

- Flexibles Flexwork-Modell
- Dienstfahrzeug
- 5 Wochen Ferien
- Regelmässige Mitarbeitererevents
- Attraktive Sozialleistungen