

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifizierung und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten in definierten Zielmärkten
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Entscheidungsträgern auf C-Level, insbesondere CIOs, CTOs und CDOs
- Übersetzung komplexer IT-Herausforderungen in klare, überzeugende und kundenorientierte Mehrwertangebote
- Enge Zusammenarbeit mit den technischen Teams zur Entwicklung massgeschneiderter Lösungen
- Verantwortung für den gesamten Sales Cycle – von der ersten Kontaktaufnahme und Qualifizierung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Steuerung komplexer und hochwertiger Verkaufsprojekte mit mehreren Stakeholdern und längeren Entscheidungsprozessen
- Identifizierung und Aufbau strategischer Partnerschaften
- Aktive Mitwirkung an der Expansion in neue Märkte und Regionen
- Repräsentation unseres Unternehmens gegenüber Kunden, Partnern und relevanten Marktteilnehmern

Was Sie ausmacht:

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Business Development oder B2B-Vertrieb, idealerweise in den Bereichen IT, Technologieberatung oder Managed Services
- Gutes Verständnis moderner IT-Umgebungen, insbesondere IT-Infrastruktur, Cloud, Cybersecurity und Data Governance
- Kein Ingenieurstitel erforderlich – aber Verständnis technischer Zusammenhänge und Fähigkeit, diese überzeugend mit geschäftlichen Anforderungen zu verbinden
- Erfahrung mit komplexen Sales Cycles, mehreren Entscheidungsträgern und längeren Verkaufsprozessen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie überzeugendes Auftreten auf C-Level
- Unternehmerisches Denken und die Fähigkeit, neue Geschäftsmöglichkeiten eigenständig zu erkennen und voranzutreiben
- Freude an internationalen und multikulturellen Arbeitsumgebungen
- Erfahrung oder Interesse an Marktexpansion und internationalem Business Development
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Englischkenntnisse
- Französisch- oder Italienischkenntnisse von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Möglichkeit, aktiv Wachstum mitzugestalten statt einen bestehenden Markt zu verwalten
- Modernes Schweizer Arbeitsumfeld mit internationaler Ausrichtung und Nähe zum Wirtschaftsraum Zürich
- Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern aus unterschiedlichen Märkten und Kulturen
- Hohe Eigenverantwortung mit direktem Einfluss auf die Geschäftsentwicklung
- Viel Raum für eigene Ideen