

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Manager Palo Alto (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen und gezielte Neukundengewinnung mit Fokus auf IT-Security-Lösungen
- Strategischer Ausbau des Kundenportfolios inkl. Pipeline- und Projektsteuerung
- Entwicklung und Umsetzung individueller Ziel- und Massnahmenpläne für die eigenen Accounts
- Aufbau und Pflege starker Partnerschaften mit relevanten Herstellern, insbesondere Palo Alto
- Teilnahme an Kunden- und Hersteller-Events sowie Aufgleisen und Durchführen von Trainings

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossene Berufsbildung (kaufmännisch oder technisch) sowie Weiterbildung auf Stufe FH oder abgeschlossenes Studium
- Vertriebsstarke Persönlichkeit mit relevanter Erfahrung, idealerweise im Aussendienst bei Distributoren oder Channel-orientierten IT-Security-Unternehmen
- Fundierte Kenntnisse im IT-Security-Markt sowie gutes Gespür für Produkte und Trends
- Vertrautheit mit dem Systemhaus-Umfeld, bestehende Hersteller- und Kundenkontakte sind ein Plus
- Leidenschaft für Kundenbetreuung und Begeisterung für Akquise
- Kommunikationsstark, verhandlungssicher und überzeugend
- Gewohnt, Prioritäten zu setzen, vernetzt zu denken und die gesteckten Ziele auch in turbulenten Phasen im Auge zu behalten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was diese Stelle ausmacht:

- Attraktive Vergütung und zeitgemässe Anstellungsbedingungen
- Hybrides Arbeitsmodell und moderne Infrastruktur
- Dynamisches, proaktives lokales Team in einem international tätigen Unternehmen mitten in der Zentralschweiz
- Flache Hierarchien, Zusammenarbeit auf Augenhöhe und offene Kommunikation