

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:

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

Jobbeschreibung:

Software Sales Manager | B2B, Vertrieb, Software-Produkt und Services | Inhouse (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Neukundenvertrieb für B2B Softwareprodukte und damit zusammenhängende Dienstleistungen
- Betreuung von größerem Mittelstand und Großunternehmen als Kunden
- Durchführung von Präsentationen und Webinaren sowie Teilnahme an Fachmessen
- Teilnahme an Ausschreibungen und Durchführung von Preisverhandlungen
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und Nutzung von Cross-Selling-Möglichkeiten
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und den Fachabteilungen

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B Software-Vertrieb als Hunter zwingend erforderlich
- Extrovertierte Persönlichkeit mit Fokus auf Neukundenakquise und Lead-Gewinnung
- Stabiler Lebenslauf mit mindestens 3 Jahren in derselben Stelle
- Professioneller Auftritt und gute Präsentationsfähigkeiten
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Was diese Stelle ausmacht:

- Herausfordernde Aufgaben mit viel Gestaltungsspielraum und hohem Maß an Eigenverantwortung
- 30 Tage Urlaub und ein zusätzlicher Tag für Weihnachten/Silvester
- Betriebliche Krankenzusatzversicherung
- Betriebliche Altersversorgung
- Internes und externes Schulungs- und Fortbildungsbudget
- Fitnessraum und Games-Room
- Parkplätze und hervorragende ÖPNV-Anbindung
- Deutschland-Ticket