



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:

Engineering Sales Practice Leader - Switzerland (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Vorantreiben des Umsatzwachstums im Engineering-Bereich bei strategischen Schweizer Kunden
- Aufbau und Stärkung von Beziehungen zu Engineering-, R&D-, Operations- und CIO/CTO-Führungskräften
- Identifizieren und Umsetzen von Upsell-, Cross-Sell- und Neugeschäftsmöglichkeiten
- Leiten von Kundengesprächen, Innovationsworkshops und Executive-Engagements
- Gestalten und Positionieren von Lösungen in den Bereichen Product Engineering, Industrie 4.0, Halbleiter, Embedded Systems, Data & AI, Platform Engineering, Digital Twin und Cloud Engineering
- Zusammenarbeit mit globalen Practice- und Delivery-Teams zur Entwicklung differenzierter Kundenlösungen
- Sicherstellen eines nahtlosen Übergangs von Vertrieb zu Delivery und Identifizieren delivery-getriebener Wachstumschancen
- Unterstützung bei Customer Governance, Eskalationen und strategischer Account-Planung
- Ausbau der Marktpresenz und Thought Leadership unseres Unternehmens in der Schweiz

Was Sie ausmacht:

- Bachelor- oder Masterabschluss in Ingenieurwissenschaften, Informatik oder einem verwandten Fachgebiet
- 12+ Jahre Erfahrung in Engineering Services, Product Engineering, Digital Engineering oder Technologieberatung
- Nachgewiesene Erfolge im Lösungsvertrieb, in der Geschäftsentwicklung und im Angebotsmanagement
- Ausgeprägte Erfahrung im Kundenkontakt, idealerweise in der Schweiz oder der DACH-Region
- Gutes Verständnis globaler Delivery-Modelle und Geschäftsmodelle im Bereich Engineering Services
- Kenntnisse in AI/GenAI, Industrie 4.0, Cloud, Platform Engineering und modernen Engineering-Technologien
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Stakeholder-Management- und Präsentationsfähigkeiten auf Führungsebene
- Fliessend in Englisch; Deutsch und/oder Französisch von Vorteil
- Strategisches Denken mit Umsetzungsstärke, kundenorientierte Denkweise, starkes Stakeholder-Management, Problemlösungs- und Entscheidungsfähigkeit sowie Führungs- und Mentoring-Kompetenz

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits