

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:

Senior Account Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Akquisition von Neukunden durch Outbound- und Inbound-Aktivitäten in enger Zusammenarbeit mit Business Development und Marketing
- Betreuung und Weiterentwicklung eines Portfolios bestehender Kundenaccounts (MSPs, ITSPs, grosse KMU)
- Erster Ansprechpartner für Kundenanfragen und -anliegen
- Aufbau starker, langfristiger Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern auf Kundenseite
- Identifikation von Up- und Cross-Selling-Potenzialen zur Maximierung des Customer Lifetime Value
- Verantwortung für den gesamten Sales Cycle neuer Kunden, vom Erstkontakt bis zum Abschluss und Onboarding
- Koordination mit internen Teams (Plattform, Produkt, Business Operations, Finance) zur Lösungserstellung
- Unterstützung beim Onboarding neuer Kunden und Sicherstellung einer reibungslosen Implementierung
- Überwachung der Account-Performance sowie regelmässiges Reporting und Ableiten von Insights
- Proaktives Erkennen von Risiken und Lösen von Problemen zur Sicherstellung hoher Kundenzufriedenheit

Was Sie ausmacht:

- Mindestens drei Jahre Erfahrung in Account Management, Sales, Business Development oder Customer Success in einem Technologieunternehmen mit Fokus auf IT-Infrastruktur, idealerweise im Mid-Market
- Solides Verständnis der Bausteine von IT-Infrastruktur und Cloud, vertraut mit Begriffen wie IaaS, PaaS, Public/Private Cloud, VMs, Backup, Storage und Containern
- Selbstständige, ergebnisorientierte Arbeitsweise mit hohem Verantwortungsbewusstsein und Eigeninitiative
- Bachelorabschluss (oder vergleichbar) in Information Systems, Business, Marketing oder verwandtem Fachgebiet
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie sicheres Verständnis von Schweizerdeutsch
- Ausgeprägte Kundenorientierung und die Bereitschaft, sich für Kunden über das Übliche hinaus einzusetzen
- Teamplayer, der in funktionsübergreifenden Umgebungen mit internen und externen Stakeholdern erfolgreich zusammenarbeitet

- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen wie Salesforce oder HubSpot
- Nachweisliche Erfolge beim Erreichen oder Übertreffen von Verkaufszielen

Was diese Stelle ausmacht:

- Attraktive Vergütung mit leistungsbezogenen Anreizen für Wachstum und Verkaufserfolg
- Gestaltungsfreiraum mit entscheidendem Beitrag zum Wachstum eines etablierten Tech-Scale-ups
- Flexible Arbeitszeiten und Remote-Möglichkeiten
- Innovatives Umfeld eines Tech-Scale-ups mit starker bestehender Kundenbasis und modernen Tools und Technologien
- Junges, dynamisches Team, das gemeinsam Ziele erreicht und Erfolge feiert