

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Manager – Digitalisierung & AI (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Neue Kunden branchenübergreifend identifizieren, qualifizieren und bis zum Abschluss führen
- In den ersten sechs Monaten eine starke Pipeline aufbauen
- Kunden mit Markt- und Technologie-Insights herausfordern und durch komplexe Kaufentscheidungen begleiten, mit eigenen Thesen statt Produktfolien
- Aufzeigen, wie Kunden Daten und KI konkret für ihr Geschäft nutzen können, und daraus Projekte entwickeln
- Beziehungen zu Entscheiderinnen und Entscheidern bis auf C-Level aufbauen
- Die richtigen Expertinnen und Experten aus unserem Unternehmen einbinden, ob für technische Tiefe, Branchenwissen oder das entscheidende Angebotsgespräch
- Trends in unterschiedlichen Branchen beobachten und neue Geschäftspotenziale erkennen

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige Erfahrung im Neukundengeschäft mit Beratungs-, Technologie- oder Digitalisierungsprojekten und nachweisbare eigene Abschlüsse
- Erfolge in einer dieser Branchen: Energie, Retail, Telekommunikation oder Professional Services
- Ein aktives Netzwerk zu Entscheiderinnen und Entscheidern, das sich schnell in Gespräche übersetzen lässt
- Erfahrung mit komplexen Sales-Zyklen (6–12 Monate) und sicheres Auftreten auf C-Level
- Eigenmotivation und Freude daran, selbstständig Ergebnisse zu liefern
- Flüssend Deutsch (Muttersprache oder C2) und verhandlungssicheres Englisch
- Von Vorteil: Hintergrund in Beratung oder IT-Dienstleistung
- Von Vorteil: Technologie- und KI-Affinität, die als Türöffner genutzt wird
- Von Vorteil: Hochschulabschluss, idealerweise mit technischem Schwerpunkt

Was diese Stelle ausmacht:

- Attraktive Verdienstchance: Fixgehalt, Profit Share und eine ungedeckelte Provision auf gewonnenes Neugeschäft
- Reines Neugeschäft, kein Farming: Sobald ein neuer Kunde aufgebaut ist, übernimmt das Account Management
- Deals mit Gewicht: Digitalisierungs-, Technologie- und Transformationsprojekte im sechs- bis siebenstelligen Bereich
- Echter Gestaltungsspielraum beim Aufbau des Geschäfts über Branchen hinweg in Deutschland, mit direktem Einfluss auf die Wachstumsstrategie

- Schweizer Ingenieurspräzision seit 1968, im Besitz der Partner, mit einer offenen, partnerschaftlichen Kultur