

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:

Senior Business Development Manager – Financial Services (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Neue mittlere bis große Kunden aus Banking oder Insurance im eigenen Segment gewinnen und den gesamten Sales-Zyklus vom Erstkontakt bis zum Abschluss mit Zielmarge verantworten
- Potenzielle Kunden identifizieren, Türen öffnen und Opportunitäten mit Senior-Entscheidungsgremien entwickeln
- Zühlkes Kompetenzen in Custom Software, Data und AI in konkreten kommerziellen Mehrwert für Kunden übersetzen
- Angebote gemeinsam mit den Engagement Managern mitgestalten und den Abschluss verantworten
- Mit Insights, klaren Thesen und eigener Haltung überzeugen und das Denken der Kunden dort herausfordern, wo es zählt
- Nah am deutschen FSI-Ökosystem bleiben und uns in relevanten Finanz- und Innovationsnetzwerken, Events und Verbänden in Deutschland vertreten

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige Erfahrung im Neukundengeschäft mit nachweisbaren Abschlüssen komplexer Deals in Banking oder Insurance in Deutschland
- Ein glaubwürdiges Senior-Netzwerk im Zielsegment, das ab Tag 1 aktiviert werden kann
- Erfahrung im Verkauf individueller Dienstleistungen in komplexen technischen Umfeldern, idealerweise Software, Data, AI oder Technologieberatung
- Ein Hintergrund in Professional Services, idealerweise bei einem delivery-orientierten Unternehmen, mit Erfahrung im Verkauf von Engineering-Leistungen statt Body Leasing
- Kommerzielle Disziplin: konsequentes Qualifizieren und bewusstes Liegenlassen margenschwacher oder unpassender Opportunitäten
- Souveränes Auftreten gegenüber Stakeholdern bis auf C-Level
- Verhandlungssicheres Deutsch in Wort und Schrift sowie gutes Englisch für die interne und internationale Zusammenarbeit

Was diese Stelle ausmacht:

- Freies Feld zur Gestaltung des eigenen Segments in Banking oder Insurance mit direktem Einfluss auf die Wachstumsstrategie
- Starke Referenzen als Türöffner durch ein engagiertes Team mit namhaften Kunden
- Attraktive Vergütung mit Fixgehalt plus leistungsabhängiger Komponente
- Zugriff auf 1.700 Spezialistinnen und Spezialisten in Engineering, Data & AI, Design und Strategie
- Reines Hunting mit sauberem kommerziellem Handover an das Client Management nach Kundengewinnung

- Offene, partnerschaftliche Unternehmenskultur ohne Politik und Silos