



DP CONSULTING
— Human Resources —

Gemeinsam ans Ziel

Karrierechance für Vollblutverkäufer mit ausgeprägter Hunter-Mentalität

Unser Mandant ist ein namhafter Anbieter von professionellen Software-Lösungen für die private wie geschäftliche Nutzung der heutigen Generation leistungsfähiger mobiler Geräte wie Smartphones und Tablets. Das Unternehmen mit Sitz im Grossraum Zürich bietet erstklassige Lösungen, welche die Anforderungen der User seit vielen Jahren erfüllen. Zu den Kunden zählen namhafte mittelständische Unternehmen sowie größere Konzerne in der gesamten Schweiz. Auch international ist die Unternehmung seit vielen Jahren erfolgreich unterwegs.

Der starken Expansion des zukunftssträchtigen Geschäftsbereiches soll Rechnung getragen werden und so suchen wir zur Verstärkung des leistungsfähigen Aussendienst-Teams eine jüngere engagierte Persönlichkeit als

(Key) Account Manager IT Lösungen (m/w)

Verkaufsregion: Deutschschweiz

Ihre Aufgaben

- Beratung und Betreuung bestehender Kunden sowie aktive Akquisition von Neukunden
- Realisierung der Verkaufsziele im zugewiesenen Verkaufsgebiet
- Erarbeitung und Durchführung von Marketing- und Verkaufsmaßnahmen
- Durchführung von Präsentationen (Produkte und Dienstleistungen)
- Erstellung und Kalkulation von Angeboten
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Events und anderen Fachveranstaltungen
- Reisetätigkeit 60-70%

Die Position bietet Ihnen die seltene Möglichkeit, die Potenziale in einem ungesättigten Markt auszuschöpfen. Unterstützt werden Sie durch den Verkaufssinnendienst und durch qualifizierte Techniker.

Ihre Qualifikation

- Fundierte kaufmännische und/oder technische Ausbildung, idealerweise in einem IT-Beruf
- Mehrjährige Verkaufserfahrung im IT-Lösungsgeschäft
- Sicherer Umgang mit Zahlen und Kalkulationen
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Vorzugsweise intaktes Netzwerk im Schweizer ICT-Markt
- Verhandlungsgeschick, Abschlusssicherheit und Souveränität
- Hohe Eigenmotivation gepaart mit Flexibilität und kommunikativen Fähigkeiten
- Gewinnbringende, kontaktfreudige Persönlichkeit mit viel Drive und Ehrgeiz
- Ausgezeichnete Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft im zugewiesenen Verkaufsgebiet

Zudem bereitet es Ihnen Freude, neue Umsatzpotenziale zu erkennen, mit Eigeninitiative Strategien zu entwickeln und diese selbst aktiv umzusetzen? Dann sind Sie in der Unternehmung genau richtig!

Ihre Perspektive

- Vertrieb professioneller IT-Lösungen eines langjährig etablierten Anbieters
- Karriereperspektive zum Key Account Manager
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung mit fixen und variablen Bestandteilen
- Firmenwagen zur Privatnutzung oder Dienstwagen aus dem Pool
- Angenehmes und motivierendes Klima in einem expandierenden Unternehmen
- Intensive Einarbeitung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, so möchten wir Sie gerne kennenlernen! Senden Sie dem unten genannten Ansprechpartner bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Foto einschliesslich der Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittsterms sowie Ihrer Salärvorstellungen unter der Referenz 16.060 - bevorzugt per E-Mail - zu.

Die **DP Consulting AG** ist eine im SECO (Staatssekretariat für Wirtschaft) eingetragene Unternehmung. Wir bewahren und behandeln Ihre Unterlagen gemäss dem schweizerischen Datenschutzgesetz und den strengen Auflagen des SECO. Eine Präsentation Ihrer Unterlagen bei unserem Auftraggeber erfolgt erst nach einem gemeinsamen Gespräch und mit Ihrer Zustimmung.

Ihr Ansprechpartner:

DP Consulting AG
Klaus-M. Pilgram
Managing Partner

Blegistrasse 1 – EURO
6343 Rotkreuz ZG

T: +41 41 790 77 02
M: +41 79 914 55 20

pilgram@dp-consulting.ch