

## Key Account Manager (w/m/d)

Wir verleihen Ihrer Karriere einen neuen Schub! Unser Auftraggeber gehört in der Schweiz zu den führenden Anbietern von Outsourcing-, Modern Work- und Cloud-Lösungen. Dieser top Brand liefert erstklassige Qualität sowie hohe Kundenzufriedenheit und hat sich mit kundenzentrierten Lösungen, innovativen Technologien sowie hoher Zuverlässigkeit seit 30 Jahren am Markt etabliert. Führende Unternehmen in der Schweiz schätzen die hohe Qualität, die umfangreichen Service-Leistungen und letztlich die konkurrenzlosen TCOs ihrer Gesamtlösungen.

Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir eine kundenorientierte und dynamische Persönlichkeit als

### Key Account Manager

#### Verantwortungsbereich

- In Ihrer künftigen Rolle begleiten Sie die Kunden durch den gesamten Sales-Prozess – von der Bedarfserfassung über die Ausarbeitung passender Offerten und überzeugende Präsentationen bis hin zum erfolgreichen Abschluss und der Übergabe an unser Projektteam.
- Sie überzeugen mit Ihrem Gespür für Kundenbedürfnisse und gewinnen aktiv neue Kunden für das Lösungsportfolio.
- Als Key Account Manager betreuen und entwickeln Sie bestehende Kundenbeziehungen weiter – mit einem klaren Fokus auf den Aufbau langfristiger, vertrauensvoller Partnerschaften, nachhaltiges Wachstum und gezieltes Upselling.
- Sie treten als kompetenter Ansprechpartner für alle Belange rund um unser gesamtes IT-Lösungsportfolio auf und repräsentieren unseren Kunden professionell nach aussen.
- Sie bringen ein fundiertes Verständnis moderner IT-Infrastrukturen mit – von On-Premises über Private bis hin zu Microsoft Public Cloud-Lösungen – und können diese passgenau auf die Bedürfnisse unserer Kunden übertragen.
- Durch Ihren Einsatz stellen Sie sicher, dass die Kunden den Mehrwert der Outsourcing-, Infrastructure- und Digital Workplace Services voll ausschöpfen können – und machen sie zu echten Fans.

#### Persönlichkeit

- Sie bringen bereits Erfahrungen im Verkauf bei einem IT-Dienstleister mit – idealerweise im Bereich IT-Services für KMU sowie im Vertrieb von Microsoft 365 Lösungen.
- Sie überzeugen mit Ihrem Verhandlungsgeschick, Ihrem sicheren Auftreten und Ihrem Gespür für tragfähige Kundenbeziehungen.
- Sie sind eine engagierte, initiative Persönlichkeit mit einer hohen Eigenmotivation und ausgeprägter Abschlussstärke.
- Sie erkennen Kundenbedürfnisse schnell und entwickeln daraus überzeugende, innovative Lösungsansätze.
- Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift und bewegen sich stilsicher in einem

professionellen Umfeld.

- Sie sind im IT-Umfeld gut vernetzt und kennen die Herausforderungen und Chancen, die die Kunden beschäftigen.
- Sie treten souverän, überzeugend und gewinnend auf – intern wie extern – und bringen damit Ihr Verkaufsflair und Ihre Kommunikationsstärke wirkungsvoll zur Geltung.

### Perspektiven

- Kollegiales Team mit ca. 150 Mitarbeitenden
- Entwicklungsmöglichkeiten (Weiterbildungen, Zertifizierungen, Austausch mit Spezialisten im Team)
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit Entscheidungsfreiraum
- Eine moderne Arbeitsumgebung mit ergonomischen Arbeitsplätzen
- Neben einem fairen, marktgerechten Vergütungssystem erwarten Sie zahlreiche Zusatzleistungen (Firmenfahrzeug, kostenloser Parkplatz, Übernahme 55% PK, 100% Taggeldversicherung)

### Online Bewerben

\*Vorname

0/50

\*Nachname

0/50

\*Adresse

0/50

\*Postleitzahl

0/50

\*Ort

0/50

\*E-Mail

\*Telefon

0/50

\*CV / Lebenslauf

*CV rauploaden*

Motivationsschreiben

Diplome

Zeugnisse

Weitere Dokumente

\*Ich bin einverstanden, dass meine Unterlagen in Ihrem Bewerber(innen)-Pool gespeichert werden, um passende Stellenangebote zu erhalten.

Ja  Nein

*Die Felder die mit (\*) markiert sind, sind obligatorisch.*

Absenden