

## Sales-Position als Einstieg zur Führungspersönlichkeit

Unsere Auftraggeberin ist ein Technologieunternehmen, welches Business Apps, Module und Applikationen zur mobilen Datenerfassung entwickelt und vertreibt. Wir suchen den Kontakt zu einer dynamischen und verkaufsorientierten Persönlichkeit als

### Account-Manager (m/w)

#### Aufgaben

- Weiterentwicklung des Standorts Schweiz mit Budgetverantwortung
- Vertrieb von IT-Lösungen und IT-Dienstleistungen
- Geschäftsausbau durch Neukundengewinnung und Weiterentwicklung der bestehenden Kunden
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Teilnahme an Fachmessen
- Führung von Vergabe- und Preisverhandlungen
- Enge Kooperation mit der Entwicklung und dem Marketing

#### Profil

- Abgeschlossenes Studium oder Berufsausbildung mit technischem Background
- Erste Erfahrungen und Erfolge im B2B-Vertrieb von Software oder Hardware
- Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsstärke
- Unternehmerisches Denken und zielorientierte, selbständige Arbeitsweise
- Deutsch als Muttersprache und sichere Korrespondenz und Konversation in Englisch, idealerweise auch Französischkenntnisse
- Reisebereitschaft

#### Angebot

Sie sind Teil eines dynamischen Teams und profitieren von attraktiven Anstellungsbedingungen. Für die Tätigkeiten unterwegs wird Ihnen ein Geschäftsauto, auch zur privaten Nutzung, zur Verfügung gestellt. Nach Wunsch und Eignung steht Ihnen die Weiterentwicklung zum Country Manager bevor.

#### Fühlen Sie sich angesprochen?

Wenn ja, dann senden Sie bitte die vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an Dominic Hug ([dominic.hug@hugberatung.ch](mailto:dominic.hug@hugberatung.ch)). Bei Fragen vor dem Einreichen der Bewerbungsunterlagen können Sie ihn jederzeit telefonisch unter der Nummer 079 745 63 80 erreichen.

