



swissforms

Junges Startup Unternehmen auf der Überholspur sucht

Key Account Manager(in)

Sie sind verantwortlich für

- Neukunden-Akquisition mittlerer und grosser Firmen im Privatsektor und öffentlichen Verwaltungen etc.
- Ausbau des Beziehungsnetzes und Pflege der bestehenden Kunden
- Identifizieren und qualifizieren von Geschäftsgelegenheiten
- Bedürfnisabklärungen bei Kunden und Aufzeigen von Lösungsansätzen
- Verhandlung und Abschluss von Verträgen und Aufträgen

Ihre besonderen Stärken

- Sie sind eine verkaufsorientierte, ausdauernde und kontaktstarke Persönlichkeit, die am Telefon wie auch im persönlichen Gespräch professionell und sympathisch agiert.
- Sie können sich auf allen Managementebenen adäquat einbringen.
- Sie haben einen nachprüfbaren Erfolgsausweis im Verkauf von Software oder IT Dienstleistungen und verfügen über ein funktionierendes Beziehungsnetz in mittleren und grossen Unternehmen.
- Sie sind eine selbständige und ausdauernde Persönlichkeit, in eine Startup Umgebung passend und motiviert Überdurchschnittliches zu leisten
- Sie sind zwischen 25 – 35 Jahre jung
- Ihre Muttersprache ist Französisch oder Schweizerdeutsch
- Verhandlungssicher beherrschen Sie Deutsch und Französisch oder Englisch

Wir bieten Ihnen

Ein attraktives Leistungspaket für ziel- und erfolgsorientierte Menschen sowie internationales Entwicklungspotential in einem Wachstumsmarkt.

Sie erhalten viel Freiraum, grosse Eigenverantwortung und längerfristige Entwicklungsperspektiven in einem dynamischen und engagiertem Team.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen per E-Mail an Herrn Markus Lutz, markus.lutz@cemis.ch
cemis ag, Blegi 4, 6443 Rotkreuz