

SwissSign Group

Die SwissSign Group hat zwei Eckpfeiler: Identitäts-Services unter der Marke SwissID sowie Zertifikatsdienste. SwissID ist die digitale Identität der Schweiz, welche einen einfachen und sicheren Zugang zur Onlinewelt ermöglicht. Dank elektronischen Zertifikaten können Daten verschlüsselt und damit vor ungewolltem Zugriff geschützt ausgetauscht werden. Als Schweizer Trust Service Provider (TSP) begleitet SwissSign Menschen und Unternehmen in eine erfolgreiche digitale Zukunft, schützt dabei Daten nach den höchsten Sicherheitsstandards und behält sie in der Schweiz. Weitere Informationen finden Sie auf www.swissign.com und www.swissid.ch.

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams in Glattbrugg suchen wir eine/n

Account Manager (100%, m/w)

Als Account Manager pflegst du die Beziehungen zu unseren Kunden mit dem klaren Ziel, den direkten Kanal zum Erfolg zu bringen. Du bist verantwortlich für die proaktive Identifizierung neuer Kundenverkaufsmöglichkeiten, die Definition von Kundenbedürfnissen, die Ausarbeitung von Vorschlägen und den Abschluss von Verkäufen.

Deine neue Herausforderung

- Gewinnung von neuen Kunden mit Fokus CH / DACH, später auch international
- Aufbau, Ausbau und Pflege von nachhaltigen Kundenbeziehungen
- Planung und aktives Umsetzen von Account und Opportunity Plänen
- Beziehungspflege zu strategischen Kunden
- Evaluation, Erhebung und Realisation von neuen Absatzmöglichkeiten innerhalb der Zielmärkte
- Repräsentation der SwissSign AG / SwissSign Group AG bei Verkaufs- und Marketinganlässen
- Verantwortung des gesamten Verkaufsprozesses vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss

Was du mitbringst

- Teamplayer mit guter Sozialkompetenz
- Fähigkeit komplexe Zusammenhänge zu erfassen und zielgruppengerecht zu präsentieren
- Kommunikative Persönlichkeit mit Verhandlungsgeschick und Präsentationssicherheit
- Flexibilität und Motivation in einem aufstrebenden Unternehmen mitzuwirken und die Zukunft der Digitalisierung aktiv mitzugestalten
- Sehr gute Deutsch-, Englisch- und Französischkenntnisse in Wort und Schrift
- Fundierte Erfahrung (mindestens 6 Jahre) im Verkauf von IT-Leistungen, vorzugsweise Softwarelösungen an Geschäftskunden sowie ein gutes Netzwerk in der ICT-Branche
- Mehrjährige Erfahrung im Account Management im komplexen Lösungsumfeld
- Hochschulabschluss oder gleichwertige Aus- und Weiterbildung im Bereich Wirtschaft, Informatik oder ICT

Wir bieten dir

- Flache Hierarchie und direkte Kommunikation
- Flexible Arbeitszeit und Homeoffice
- Überdurchschnittliche Altersvorsorge und ein grosszügiges Ferienguthaben
- Attraktive Fringe Benefits
- Ein offenes, modernes Multikulti-Arbeitsumfeld

SwissSign Group ist für Menschen, welche die Herausforderung suchen und mit dem Team etwas bewegen wollen. Trifft das deine DNA? Nathalie Kunz, Head of Human Resources, freut sich auf deine Bewerbung an nathalie.kunz@swissign.com.