

Suchst du eine neue Herausforderung und bist bereit für den nächsten Karriere-Sprung?

Leiter/-in Verkauf 100%

Wir sind ein erfolgreiches Unternehmen mit IT-Spezialisten und bieten unseren Kunden ein breites Spektrum an integrierten IT-Lösungen und Dienstleistungen in den Bereichen Integration, Storage, Virtualisierung, Security und AI. Wir pflegen mit unseren Kunden eine langfristige Partnerschaft und setzen auf Innovation und Qualität.

Als Verkaufsleiter/-in übernimmst du eine zentrale Rolle in der Weiterentwicklung unseres Vertriebs. Du führst und entwickelst unser Verkaufsteam, gewinnst neue Kunden, baust bestehende Kundenbeziehungen gezielt aus und verantwortest die Erreichung unserer Verkaufsziele. Dabei verbindest du strategisches Denken mit konsequenter Umsetzung und gehst selbst aktiv in den Markt – mit einem klaren Ziel: nachhaltiges Wachstum, erfolgreiche Kundenbeziehungen und ein leistungsstarker Vertrieb.

Deine Verantwortung

- Gesamtverantwortung für den Vertrieb, Umsatz, Pipeline und Forecast
- Führung, Unterstützung und Weiterentwicklung des Verkaufsteams mit klaren Zielen und Prioritäten
- Aktive Akquisition von Neukunden sowie Ausbau und Entwicklung bestehender Kunden
- Erkennen von Kundenbedürfnissen und Entwicklung passender Lösungen gemeinsam mit unseren technischen Spezialisten
- Begleitung des Kunden vom Erstkontakt über Beratung und Offerte bis zum erfolgreichen Abschluss
- Führung von Verkaufsverhandlungen sowie aktive Steuerung der Abschlussphase
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Kunden, Partnern und Herstellern
- Weiterentwicklung unserer Vertriebsaktivitäten, Erkennen neuer Marktchancen und Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Sicherstellung einer professionellen Verkaufsplanung und regelmässiges Reporting an die Geschäftsleitung

Deine Qualifikation

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise in der IT- oder Technologiebranche
- Erfahrung in einer Führungs- oder leitenden Verkaufsfunktion
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundenakquisition und im Ausbau bestehender Kunden
- Unternehmerisches Denken, hohe Eigenverantwortung und ausgeprägte Abschlussstärke
- Freude daran, selbst aktiv zu verkaufen und gleichzeitig ein Team zu führen und zu entwickeln
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie sicheres Auftreten auf Geschäftsleitungs- und Entscheidungsebene
- Verständnis für technische Zusammenhänge und die Fähigkeit, komplexe Lösungen verständlich und kundenorientiert zu vermitteln

- Bestehendes persönliches Netzwerk und Freude am Aufbau neuer Kontakte
- Stilsicheres Deutsch und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein Kategorie B; höhere Ausbildung in Betriebswirtschaft, Verkauf, Informatik oder vergleichbare Qualifikation von Vorteil

Worauf du zählen kannst

- Auf ein engagiertes und gut eingespieltes Team, das sich auf dich freut und dich in allen Bereichen unterstützt
- Auf die Förderung deiner fachlichen sowie persönlichen Weiterbildung
- Flache Hierarchie mit modernen Anstellungsbedingungen und guten Sozialleistungen
- Auf hohe Innovation mit den neuesten Technologien
- Flexible Arbeitszeiten, bis zu 7 Wochen Ferien und vieles mehr...

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann bewerbe dich bei uns mit Foto über den untenstehenden Button. Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

Für weitere Auskünfte steht dir Gloria Simon, Telefon 058 201 78 50, gerne zur Verfügung.

Für diese Stelle akzeptieren wir nur Direktbewerbungen. Dossiers von Personalvermittlern können wie Direktbewerbungen behandelt werden, ohne Anspruch auf Honorar

Jetzt bewerben!