



FL1 ist der führende Telekommunikationsanbieter Liechtensteins. Wir verbinden Unternehmen mit zuverlässigen Lösungen in den Bereichen Internet, Mobilfunk, Telefonie und Vernetzung – leistungsstark, persönlich und zukunftsorientiert.

Damit unsere Geschäftskunden auch morgen bestens vernetzt sind, suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit mit technischem Verständnis, Marktgespür und Freude daran, nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen und weiterzuentwickeln.

## Account Manager (w/m/d) – Key Account Telekommunikation 100%

### Deine Rolle

Du bist zentrale Ansprechperson für unsere Geschäftskunden und begleitest Unternehmen bei ihrer digitalen Weiterentwicklung. Dabei kombinierst Du strategischen Vertrieb mit technischem Verständnis und erkennst Potenziale, bevor sie andere sehen.

### Das erwartet Dich

- Du betreust und entwickelst bestehende Geschäftskunden aktiv weiter und baust langfristige Partnerschaften auf
- Du gewinnst gezielt neue Kunden und baust Dein eigenes Kundenportfolio nachhaltig aus
- Du erkennst Chancen für Up- und Cross-Selling und entwickelst daraus konkrete Lösungen mit Mehrwert
- Du berätst Unternehmen zu modernen Telekommunikations- und ICT-Lösungen in den Bereichen, Internet & Connectivity, Mobilfunk, Business-Telefonie, und Unternehmensvernetzung
- Du führst den gesamten Sales Cycle eigenständig – von der Bedarfserhebung über Angebotspräsentation und Verhandlung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Du arbeitest eng mit Pre-Sales, Produktmanagement und Partnern zusammen, um kundenindividuelle Lösungen zu realisieren
- Du nutzt Dein Netzwerk aktiv zur Leadgenerierung und Positionierung von FL1 im Markt
- Du steuerst Deine Vertriebsaktivitäten professionell und behältst Deine Pipeline jederzeit im Blick

### Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Key Account Management in der Telekommunikations- oder ICT-Branche
- Gutes technisches Verständnis rund um Internet, Mobilfunk, Telefonie und Vernetzungslösungen
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und im Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Ein aktives Netzwerk in Liechtenstein und/oder der Region
- Souveränes Auftreten, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Fähigkeit, technische Themen verständlich zu vermitteln und kundenorientiert aufzubereiten
- Eigenständige, strukturierte und unternehmerische Arbeitsweise
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern von Vorteil
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

### Warum FL1?

#### Bei uns findest Du mehr als nur einen Vertriebsjob:

- Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung in einem zukunftsorientierten Markt
- Kurze Entscheidungswege und direkte Zusammenarbeit mit dem Management
- Eine moderne, wertschätzende Unternehmenskultur mit starkem Teamzusammenhalt
- Flexible Arbeitsmodelle und Homeoffice-Möglichkeiten
- Moderne Infrastruktur und attraktive Arbeitsumgebung
- Vielfältige Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Attraktive Anstellungsbedingungen und sehr gute Sozialleistungen
- Die Möglichkeit, die Digitalisierung von Unternehmen in Liechtenstein aktiv mitzugestalten

#### Klingt spannend?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Carmen Schipka  
Telefon: +423 235 56 78  
Schaanerstrasse 1  
LI-9490 Vaduz  
FL1Karriere@telecom.li