

Suechsch ä Stell mit Abwechslig und sinnvolle Ufgobe?

Kyos SA ist ein führendes Schweizer Unternehmen für umfassende Cybersicherheit und innovative Netzwerklösungen. Unsere 70 Sicherheitsspezialist*innen in Genf, Biel, Lausanne und St. Gallen sorgen tagtäglich für die Informationssicherheit bei über 500 Kunden in der Schweiz. Zu unseren Kunden zählen führende Banken, Versicherungen, Industrieunternehmen, Spitäler sowie Service Provider und Behörden.

In unserem Team in St. Gallen suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung:

Sales Account Manager (m/w/d) 80-100%

Wir bieten Dir:

- › Möglichkeiten zur Mitgestaltung
- › Bezahltes Halbtax und Spesen
- › Kollegiales Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien
- › Flexible Arbeitszeiten und fünf Wochen Ferien
- › Start-Up Mentalität mit einem starken Headquarter im Hintergrund
- › Aufbau und Leitung eines Hunter Teams
- › Modernes Büro
- › Homeoffice nach Absprache

Deine Aufgaben:

- › Klare Kommunikation des Fortschritts der monatlichen/quartalsweisen Initiativen an interne und externe Interessengruppen
- › Entwicklung des Neugeschäfts zur Erreichung der Verkaufsquoten
- › Prognose und Verfolgung von Vertriebskennzahlen (z. B. Quartalsumsätze und Jahresprognosen)
- › Als Ansprechpartner für alle Fragen des Customer Account Managements fungieren
- › Verhandlung von Verträgen und Vertragsabschlüssen, um den Gewinn zu maximieren
- › Aufbau vertrauenswürdiger Beraterbeziehungen zu Grosskunden, Kundengruppen und Sponsoren von Führungskräften
- › Sicherstellung der rechtzeitigen und erfolgreichen Bereitstellung unserer Lösungen gemäss den Kundenbedürfnissen und -zielen
- › Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam, um Chancen innerhalb des Gebiets zu identifizieren und zu erweitern
- › Unterstützung bei anspruchsvollen Kundenanfragen oder Eskalationen nach Bedarf

Deine Qualifikationen

- > Nachweisliche Berufserfahrung als Sales Account Manager, Key Account Manager, Junior Sales Account Manager oder relevante Position
- > Nachweisbare Fähigkeit, mit wichtigen Stakeholdern auf allen Ebenen eines Unternehmens zu kommunizieren, diese zu präsentieren und zu beeinflussen, einschließlich der Führungskräfte und dem C-Level-Management
- > Fundierte Erfahrung in der IT-Branche und MS Office
- > Erfahrung in der Bereitstellung kundenorientierter Lösungen für Kundenbedürfnisse
- > Nachweisbare Fähigkeit, mehrere Account-Management-Projekte gleichzeitig zu verwalten, ohne die Aufmerksamkeit für Details zu verlieren
- > Ausgezeichnete Hör-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten
- > Ausgeprägte mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten
- > Ein Flair für Technik und Marketing
- > Verhandlungssichere Kenntnisse (mündlich und schriftlich) in Deutsch und Englisch
- > Französischkenntnisse von Vorteil
- > Reisebereitschaft
- > Führerausweis

Hämmer Dis Intresse geweckt?

Dann bewirb Dich mit Deinem Motivationsschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen bei Sandra Magagnini (sandra.magagnini@kyos.ch).