

Spezifikation

Account Manager (w/m, 80-100%)

Swiss IT Security Group (SITS)

Unser Kunde

IT Security muss sich mit der Digitalisierung weiterentwickeln: Neue Bedrohungen erfordern nicht immer neue Tools, sondern ein Umdenken. Als führende Unternehmensgruppe in Europa – mit mehr als 600 ambitionierten Mitarbeitenden – bündelt die Swiss IT Security Group (SITS) das Know-how mehrerer Unternehmen und bietet ihren Kunden ein umfassendes Cyber Security Dienstleistungsportfolio an.

Die Expertise von SITS erstreckt sich über unterschiedliche Branchen und von mittelständischen oder Grossunternehmen über öffentliche Einrichtungen bis hin zu Schulen oder Krankenhäusern. Ob strategische Beratung, Prozessoptimierung oder Implementierung von Services: SITS bindet alle Unternehmensbereiche ein und geht mit spezialisierten Lösungen gegen Cyber-Kriminalität vor.

SITS ist in den letzten Jahren kontinuierlich organisch und anorganisch gewachsen. Die Organisation verfügt über top qualifizierte und hochmotivierte Mitarbeitende, die sich voll und ganz mit der Firma und der Strategie identifizieren. Um das angestrebte Wachstum bewältigen zu können, werden neue Strukturen geschaffen, welche zum Ziel haben, das Angebotsportfolio sowie die Abläufe und Prozesse zu harmonisieren. Damit können bestehende Kunden besser betreut und neue Kunden dazugewonnen werden.

Mit der «FEEL GOOD Kultur@SITSGROUP» legt man grossen Wert auf Team Spirit und Wertschätzung der Mitarbeiter. Ein modernes Arbeitsumfeld, flexible Arbeitszeitmodelle sowie eine klar strukturierte und intensive Einarbeitung gehören ebenso zur SITS-Kultur wie eine gesunde Work-Life-Balance.

Die Position

Die Funktion des Account Managers ist für die gesamtheitliche Beratung von Kunden hinsichtlich ihrer individuellen Cybersecurity-Anforderungen verantwortlich. Eine gesunde Neugier ist ebenso wichtig wie die Fähigkeit, durch gezielte Fragen Kundenherausforderungen in Business Opportunities umzuwandeln. Der Account Manager trägt die volle Ergebnisverantwortung für sein Kundenportfolio und versteht es, die SITS-Spezialisten für seine Projekte zu begeistern und miteinzubinden.

Die gesuchte Persönlichkeit hat eine gute Balance zwischen strategischem Geschick und operationellem Tatendrang mit entsprechender Wirkung. Er/Sie kommuniziert auf Augenhöhe mit den Geschäftspartnern. Gesucht wird eine Persönlichkeit, welche Integrität und Ehrlichkeit zu ihren Grundwerten zählt und offen nach innen und aussen kommuniziert. Wir suchen eine erfahrene Sales-Person, die es gewohnt ist, Resultate

mit und durch das Team zu liefern. Sie hat den Anspruch, den Status quo zu hinterfragen und ist bereit, Veränderungen anzustossen und vorzuleben.

Die Hauptaufgaben

- Verantwortlich für die Erstellung der Account-Pläne, der Verkaufsprognosen und entsprechender Umsetzung
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im Bereich Cybersecurity und Gewinnung von Neukunden
- Beratung von Kunden hinsichtlich ihrer individuellen Cybersecurity-Anforderungen und -Herausforderungen
- Durchführung von Präsentationen und Verhandlungen auf allen Stufen inkl. C-Level-Ebene, um Kunden von den Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens zu überzeugen
- Entwicklung langfristiger Beziehungen zu Kunden, um Upselling- und Cross-Selling-Möglichkeiten zu identifizieren und zu nutzen
- Zusammenarbeit mit dem technischen Team, um massgeschneiderte Lösungen für Kundenanforderungen zu entwickeln und sicherzustellen, dass alle Kundenerwartungen erfüllt werden
- Aktive Teilnahme an Fachkonferenzen, Messen und Networking-Veranstaltungen, um das Unternehmensprofil zu stärken und neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren
- Markt- und Wettbewerbsanalyse, um das Unternehmen über aktuelle Trends und Entwicklungen in der Cybersecurity-Branche auf dem Laufenden zu halten
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketingteam, um Marketingkampagnen zu entwickeln und umzusetzen, welche die Vertriebsaktivitäten unterstützen

Arbeitsorte sind der Raum Zürich, Basel, Luzern und remote.

Der ideale Kandidat/Die ideale Kandidatin

Gesucht wird eine authentische, empathisch starke und gewinnende Verkäuferpersönlichkeit mit natürlicher Autorität, welche robuste Erfahrung und nachhaltige Erfolge im Bereich des Key Account Management vorweisen kann.

Ausbildung:	Höhere Fachausbildung mit Weiterbildung im Bereich Cybersecurity, Consultative Selling,
Sprachkompetenzen:	Sehr gute Kenntnisse in Deutsch und Englisch
Nationalität:	Offen, mit der Schweizer Kultur vertraut
Erfahrungsprofil:	Langjährige Sales Erfahrung (mind. 5 Jahre) im erfolgreichen Lösungsverkauf und nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Gewinnung und Betreuung von Key Accounts Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Cybersecurity-Produkten und -Dienstleistungen

	<p>Ausgezeichnete Kenntnisse der Cybersecurity-Branche, einschliesslich aktueller Bedrohungen, Trends & Technologien</p> <p>Erfahrung und nachweisliche Erfolge im Bereich des Lösungsverkaufs («value based selling»)</p> <p>Starke Verhandlungs-, Überzeugungs- und Präsentationsfähigkeiten auf C-Level Ebene</p> <p>Nachweisbare Erfolge, Umsatzziele zu erreichen und das Umsatzwachstum voranzutreiben</p> <p>Belastbare Erfahrung im ICT- und Security-Umfeld, den entsprechenden Entscheidungsprozessen und in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien</p> <p>Erfahrung im internationalen Umfeld von Vorteil</p>
Fähigkeiten und Eigenschaften	<p>Hohe Kundenorientierung und Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu verstehen und massgeschneiderte Lösungen anzubieten</p> <p>Starker Zielerreichungswille, hohe Erfolgsorientierung und grosses Durchhaltevermögen</p> <p>Fähigkeit, komplexe technische Konzepte verständlich zu präsentieren und mit Kunden auf verschiedenen Ebenen zu interagieren</p> <p>Fähigkeit zur integrativen Zusammenarbeit innerhalb des gesamten Konzerns in Balance zum Unternehmertum, mit hoher Eigenständigkeit</p> <p>Starke zwischenmenschliche Fähigkeiten, um vertrauensvolle Beziehungen zu Kunden aufzubauen</p> <p>Verfügt über den Blick auf das Wesentliche und die Fähigkeit, Aufgaben zu strukturieren und umzusetzen</p> <p>Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten auf allen Ebenen, insbesondere gegenüber Kunden und internen Anspruchsgruppen</p> <p>Hohes Mass an Selbstständigkeit und Eigenverantwortung</p> <p>Bereitschaft, regelmässig zu reisen und bei den Kunden vor Ort präsent zu sein.</p>