

Account Manager (m/w/d) – Start ab sofort

Ort: Wallisellen (ZH) – Einkaufszentrum Glatt Office
Pensum: 100%

Über uns

Wir sind ein dynamisches Schweizer Softwareunternehmen, das seit über 20 Jahren innovative Softwarelösungen entwickelt und erfolgreich im DACH-Raum vertreibt. SKOOR stellt Business Verantwortlichen und Service-Managern real-time Dashboards zur Verfügung, welche es ihnen erlauben, ihre Geschäftsprozesse und Services End-to-End zu überwachen und zu managen. Unsere Produkte sind 100% made in Switzerland, und wir betreuen alle unsere Kunden persönlich und auf höchstem Niveau aus der Schweiz. Unsere Sales-Kollegen (m/w/d) treiben den Lösungsvertrieb selbständig sowie über Partnerfirmen auf dem Binnenmarkt sowie international voran.

Aufgaben

- Aufbau von Neukunden in den Zielmärkten mit Schwerpunkt auf den Schweizer Markt
- Positionierung und Vertrieb unserer Software-Lösung auf C-Level in D und E
- Erstellung von Konzepten, Verkaufsunterlagen für die zugewiesenen Accounts inkl. Begleitung von Ausschreibungen
- Ermittlung von Kundenbedürfnissen und Ausarbeitung von massgeschneiderten Features
- Ausarbeiten der Account-Strategie sowie Mitgestaltung der Verkaufsstrategie und deren Umsetzung
- Erstellung von Besuchs-/Kontaktberichten/ Reports sowie Erarbeiten der Accountpläne
- Sicherstellung eines reibungslosen Informationsflusses von Kunden zum Unternehmen inkl. aller Legal-Dokumente
- Zusammenarbeit mit Kollegen (w/m/d) unserer Unternehmensgruppe inkl. Teilnahme an Meetings und Reviews
- Erster Ansprechpartner für Kundenanfragen auch in Bezug auf technischen Themen

Qualifikationen

- Erfahrung im B2B Vertrieb, idealerweise in der Ansprache und Beratung von Entscheidern auf C-Level
- Qualifizierte Ausbildung und Weiterbildung in kaufmännischer oder verkaufs-/ technischer Richtung
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft in Präsentationen und Verhandlungen
- Hands-on-Mentalität sowie die Fähigkeit, eigenverantwortlich und zielorientiert zu arbeiten
- Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen und der Erstellung von Reports
- Teamfähigkeit und Freude daran, in einem dynamischen und wachsenden Umfeld aktiv mitzugestalten

Benefits

- Möglichkeit, remote zu arbeiten
- Unterstützung bei beruflicher Weiterbildung und Teilnahme an Konferenzen
- Modernes Arbeitsumfeld
- Attraktive Vergütung
- Regelmässige Aktivitäten zur Stärkung des Teams
- Gute Erreichbarkeit und Parkmöglichkeiten

Bewerbung

Wir freuen uns auf deine vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Motivationsschreiben und aktuellem Foto. Bitte sende diese bevorzugt in elektronischer Form an:

SKOOR GmbH, Frau Lindita Eichmann, Einkaufszentrum Glatt Office, Neue Winterthurerstrasse 99, 8304 Wallisellen; E-Mail: lindita.eichmann@skoor.com, Telefon: +41 43 443 31 80