

Bereit für eine neue Herausforderung

Die Global IT AG ist ein führendes Schweizer Systemhaus, das seit 1999 für technologische Exzellenz und innovative Lösungen steht. Mit strategischen Standorten in den Kantonen Zürich und Bern begleitet das Unternehmen Kunden – vom ambitionierten KMU bis zum Grossunternehmen – als verlässlicher Partner durch die Komplexität des digitalen Wandels. Die Expertise erstreckt sich über zukunftsweisende Technologien in den Bereichen Workplace, Hybrid IT, IT-Beratungen, Cloud, Security und IoT. Das Ziel ist es, durch Agilität und massgeschneiderte IT-Architekturen die Grundlage für den nachhaltigen Erfolg der Kunden zu schaffen.

Sales (m/w/d) 100% oder nach Vereinbarung | unbefristet

Ihre Aufgaben

- Fokussierte und strategische Marktbearbeitung hochsensibler Sektoren (Bund, Public, Finance): Souveräne Platzierung unseres Portfolios bei sicherheitsrelevanten Kunden mit maximalen Anforderungen an Compliance, technologische Exzellenz und IT-Sicherheit.
- Betreuung und Weiterentwicklung einer nachhaltigen Geschäftsbeziehung bestehender und Neukunden
- Akquise von Neukunden und Projekten durch Kampagnen und Ausschreibungen
- Aktive Identifikation und Umsetzung von Cross- und Upselling-Potenzialen
- Erstellung komplexer, kundenindividueller Angebote und Rahmenverträge inklusive Kalkulation und Preisverhandlung
- Steuerung des gesamten Sales-Prozesses – von der Bedarfsanalyse über die Angebotserstellung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Enge Zusammenarbeit mit Herstellern, Distributoren und Partnern zur optimalen Platzierung von Lösungen und Services
- Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit und langfristigen Kundenbindung
- Erstellen und präsentieren von Verkaufsangeboten
- Anfertigen von Berichten, Forecasts und Reporting
- Wirkungsvolle Vertretung der Global IT AG an Fachmessen, Events und Netzwerk-Anlässen zur Stärkung der Markenpräsenz im Schweizer Markt

Ihr Profil

- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung sowie ein professionelles und überzeugendes Auftreten – insbesondere im Austausch mit IT-Leitungen und Managemententscheidern
- Langjährige Erfahrung als Sales oder Key Account Management mit nachweisbaren Erfolgen in der Betreuung, Entwicklung und strategischen Weiterentwicklung
- Fundiertes technisches Verständnis für moderne IT-Architekturen und deren betriebswirtschaftlichen Nutzen
- Von Vorteil Verkaufserfahrung von Dienstleistungen und IT-Infrastrukturlösungen mit Hersteller wie HPE, HP, Panasonic, VMware, Commvault, Veeam
- Verkaufsflair und Kommunikation in Deutsch (Englisch, Französisch von Vorteil)

- Starke Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungskompetenz, verbunden mit einem sicheren Gespür für Marktpotenziale und Kundenbedürfnisse
- Freude an Reisetätigkeit und persönlichem Kundenkontakt – Networking liegt dir im Blut
- Strukturierte, ergebnisorientierte und zahlengetriebene Arbeitsweise sowie ein hohes Mass an Eigeninitiative
- Belastbarkeit, Flexibilität, Zielorientierung und Durchsetzungsvermögen zeichnen dich aus
- Kommunikation in Deutsch und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift (Französisch von Vorteil)

Was bieten wir

- Flache Hierarchien und eine ausgeprägte "Du"-Kultur
- Homeoffice-Möglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten
- Moderner Arbeitsplatz
- attraktives Fixum und Provisionen mit attraktiven Zusatzleistungen
- sehr gute Sozialleistungen
- eine spannende, abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit
- Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- 5 Wochen Ferien
- Kostenlose Parkplätze
- Regelmässige Unternehmens- und Teamevents

Senden Sie bitte Ihr vollständiges Bewerbungsdossier an: job@global-it.ch