

Wenn Sie mit einem motivierten Team an vorderster Front bei der Einführung innovativer digitaler Technologien dabei sein wollen und Sie die Chancen der Digitalisierung faszinieren, dann sind Sie bei uns genau an der richtigen Stelle.

Zur Verstärkung unseres Teams in St. Gallen suchen wir eine/n

## Senior Sales & Account Manager Schweiz (80-100%) Digital Services (B2B)

### Ihre Aufgaben

- ▶ Sie planen selbstständig Akquisitionsmassnahmen und begeistern B2B Kunden von unseren digitalen und innovativen Dienstleistungen
- ▶ Gewinnung von Neukunden im Bereich eSigning und digitaler Identitäten (Zertifikate und managed PKI) bei Kunden vor Ort oder remote in der Schweiz und angrenzendem Ausland
- ▶ Ihre Verkaufsabschlüsse sind der Schlüssel für unser Wachstum
- ▶ Accountmanagement und Entwicklung von grösseren Bestandskunden sowie Partner-Firmen (z. B. Reseller/ Solution-Provider)
- ▶ Selbstständige Beantwortung von Pflichtenheftanfragen und Ausarbeitung von massgeschneiderten Angeboten zusammen mit Produkt-Management und Betrieb
- ▶ Leiten von Kunden-Meetings und Workshops auf C-Level
- ▶ Teilnahme an eigenen und Dritt-Events mit passenden Zielgruppen
- ▶ Administrative Verkaufs-Tätigkeiten wie CRM-Bewirtschaftung, Offertenerstellung, Pre-Onboarding von gewonnenen Projekten, Teilnahme an Verkaufsm Meetings usw.

### Ihr Profil

- ▶ Technische und / oder kommerzielle Grundausbildung mit Weiterbildung auf Stufe eidg. Fachausweis / HF oder vergleichbarer Abschluss
- ▶ mehrjährige (3+ Jahre) Verkaufserfahrung im IT oder IT-nahen Umfeld bei B2B
- ▶ Ausgeprägte Kundenorientierung und Verständnis von Kundenbedürfnissen
- ▶ rasche Auffassungsgabe, gutes Informatik-Allgemeinwissen, sowie hohe IT-Affinität
- ▶ Verfechter der Digitalisierung
- ▶ Einsatz- und Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz
- ▶ Muttersprache Deutsch, gute Englisch-Kenntnisse, Französisch von Vorteil
- ▶ Strukturierte Arbeitsweise und gutes betriebswirtschaftliches Verständnis
- ▶ Professioneller, gewandter, sicherer Auftritt und Präsentationsfähigkeit gegenüber Kunden und Partnern
- ▶ Sehr grosse Eigeninitiative und Selbstständigkeit
- ▶ Hohe Team- und Kommunikationsfähigkeit, Flexibilität und Loyalität

### Ihre Benefits

- ▶ Attraktives, vielseitiges Arbeitsgebiet in einem spannenden Zukunftssegment
- ▶ Mitarbeit in einem dynamischen, motivierten und überschaubaren Team
- ▶ Flache und flexible Organisation
- ▶ Moderne Systeme und Arbeitsplatz
- ▶ Attraktive Büroumgebung im Zentrum von St. Gallen (Gehdistanz zum Bahnhof)
- ▶ Flexible Arbeitszeiten und fortschrittliche Anstellungsbedingungen

## Über WIS@key QuoVadis

QuoVadis ist das Dienstleistungs-Unternehmen von WIS@key (SIX: WIHN; OTCQX: WIKYY) und spezialisiert auf kryptografische Dienstleistungen (managed PKI Services) mit digitalen Zertifikaten und elektronischen Signaturen. Zum Angebot gehören SSL/TLS-Zertifikate für Webseiten, Zertifikate für Authentifizierung, Verschlüsselung und die Erstellung von digitalen Signaturen. Spezialisierte Plattformen für rechtsgültige elektronischen Signaturen und Digital-Onboarding, Software-Lösungen für Massen-Signaturen sowie branchenspezifische Angebote im IoT Umfeld und Zeitstempel-Dienste runden das Leistungsspektrum ab. Elektronische Signaturen von QuoVadis werden bereits heute jährlich in mehr als 60 Millionen elektronischen Transaktionen eingesetzt. QuoVadis Niederlassungen befinden sich in der Schweiz, in den Niederlanden, Deutschland sowie Belgien, Grossbritannien und auf Bermuda.

<https://www.wisekey.com/quovadis/>

## Über WIS@key

WIS@key ist eine führende globale Cyber-Security Firma mit Kotierung an der Schweizer Börse (SIX: WIHN; OTCQX: WIKYY). Dank dem Schweizerischen Root-Zertifikat und Mikro-Chip basierten IoT-Angeboten werden sichere Authentifizierung und Identifizierung für physische und virtuelle Dienstleistungen im Bereich IoT, Blockchain und künstlicher Intelligenz angeboten.

Weitere Informationen: [www.wisekey.com](http://www.wisekey.com)

## Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Weitere Auskünfte gibt Ihnen gerne

Michael Sieber, Vice President Sales & Marketing, [m.sieber@wisekey.com](mailto:m.sieber@wisekey.com), Mobile +41 79 267 87 84.