

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

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n

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

Ihre Aufgaben

- ▶ Als Senior Sales & Account Manager planen Sie selbstständig Akquisitionsmassnahmen, begeistern Kunden (B2B) von unseren digitalen & innovativen Dienstleistungen und tragen mit Ihren Verkaufsabschlüssen zum Erfolg unserer Unternehmung bei
- ▶ Bedarfsermittlung, Beratung, Verkauf und Gewinnung von grösseren Neukunden und Partnern im Bereich von IT-Security Dienstleistungen, v.a. im Umfeld von PKI & Digital Signing
- ▶ Betreuung, Entwicklung und Verkauf innerhalb eines zugeteilten, attraktiven Portfolios von grösseren Bestandskunden und Partnern
- ▶ Leiten von Kundenmeetings auf C-Level (vor Ort und remote)
- ▶ Selbstständige Beantwortung von Pflichtenheftanfragen und Ausarbeitung von Angeboten
- ▶ Teilnahme als Verkaufsrepräsentant an eigenen und externen Events mit passenden Zielgruppen
- ▶ Administrative Tätigkeit im Zusammenhang mit der Verkaufsfunktion (z. B. CRM-Bewirtschaftung, Pre-Onboarding von gewonnenen Projekten, Teilnahme an Verkaufsm Meetings usw.)

Ihr Profil

- ▶ Technische und/oder kommerzielle Grundausbildung
- ▶ Höhere technische oder kommerzielle Weiterbildung (z. B. eidg. Fachausweis, FH, HF)
- ▶ Mindestens 3-5 Jahre Verkaufserfahrung von digitalen Dienstleistungen (B2B)
- ▶ Sales Hunting und Accounting gleichermassen ausgeprägt
- ▶ Erfahrung im Bereich PKI und Digital Signing von Vorteil
- ▶ hohe IT-Affinität, Passion für Digitalisierung
- ▶ Sehr gute Deutsch und Englisch-Kenntnisse (Business Level), Französisch von Vorteil
- ▶ Einsatz- und Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz
- ▶ Professioneller, gewandter, sicherer Auftritt und Präsentationsfähigkeit gegenüber Kunden und Partnern
- ▶ Interesse an betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen und Problemstellungen sowie deren Lösung für unsere Kunden
- ▶ Strukturierte Arbeitsweise
- ▶ Grosse Eigeninitiative und Selbstständigkeit
- ▶ Hohe Team- und Kommunikationsfähigkeit, Flexibilität und Loyalität

Ihre Benefits

- ▶ Attraktives, vielseitiges Arbeitsgebiet in einem spannenden Zukunftssegment beim international führenden PKI Anbieter
- ▶ Mitarbeit in einem dynamischen und globalen Sales Umfeld
- ▶ Attraktive Büroumgebung im Zentrum von St. Gallen (Gehdistanz zum Bahnhof), Homeoffice willkommen
- ▶ Flexible Arbeitszeiten und fortschrittliche Anstellungsbedingungen mit vielen Benefits (z. B. GA 1. Klasse, attraktive Mitgliedschaften usw.)

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Weitere Auskünfte gibt Ihnen gerne Michael Sieber, Head of Sales & Marketing, michael.sieber@digicert.com, Mobile +41 79 267 87 84.

Über DigiCert QuoVadis:

QuoVadis ist ein qualifizierter Trust Service Provider (QTSP) und als solcher in der Schweiz und in Europa akkreditiert. Wir prüfen die Identität von Personen, die Echtheit von Angaben von Unternehmen und Maschinen und bestätigen dies mit digitalen Zertifikaten höchster Güte. Gesamtkonzepte, Anwendungen und Toolkits für den Einsatz von digitalen Zertifikaten und elektronischen Signaturen und schlüsselfertige PKI Lösungen als Managed Service sind unsere Kernkompetenzen. www.quovadis.ch, www.digicert.com