



Membrain ist führender Software Hersteller von Lösungen im Bereich B2B, die speziell die Integration und Anbindung unterschiedlichster Datenquellen zum Ziel haben. Dieser Ansatz führt uns zu unterschiedlichsten Lösungen, die aber eines gemeinsam haben: Alle unsere Lösungen basieren auf unserem MembrainRTC Server, der bereits über sehr viele Adapter für unterschiedlichste Datenquellen (z.B. SAP, Navision, Oracle DB, Steuerungen etc.) verfügt.

Auf Basis unserer Technologien sind wir anerkannter Lieferant von Lösungen für Produktion und Logistik, Instandhaltungslösungen und EAI Anwendungen. Wir setzen die Maßstäbe in den von uns betreuten Märkten. Unsere Key Accounts sind namhafte große und mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen. Unser Team an den Standorten München-Unterhaching, Bensheim, Dortmund, Hamburg und in Sursee (CH) besteht aus einem innovativen Mix aus Erfahrung und Kreativität.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können bei uns viel bewegen. Auch ihre eigene Karriere! Lust auf eine neue Herausforderung? Wir eine/n

Area Sales Manager / Country Manager Schweiz (m/w)

am Standort Sursee

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für den Aufbau des Standorts
- Verantwortung für die fachliche, personelle und finanzielle Führung
- Budget- und Umsatzverantwortung
- Vertrieb erklärungsbedürftiger IT-Lösungen und IT-Dienstleistungen
- Geschäftsausbau durch Neukundengewinnung und strategische Weiterentwicklung des bisherigen Geschäfts
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Teilnahme an Fachmessen
- Führung von Vergabe- und Preisverhandlungen
- Enge Kooperation mit der Entwicklung und dem Marketing

Ihre Qualifikationen:

- Abgeschlossenes Studium oder Berufsausbildung mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- Erste Erfahrungen und Erfolge im B2B Vertrieb erklärungsbedürftiger Güter
- Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsstärke
- Unternehmerisches Denken und zielorientierte, selbständige Arbeitsweise
- Deutsch als Muttersprache und sichere Korrespondenz und Konversation in Englisch. Idealerweise auch Französischkenntnisse
- Reisebereitschaft

Was Sie erwartet:

- **Onboarding:** Sorgfältige und individuelle Einarbeitung
- **Weiterentwicklung:** Abwechslungsreiche Aufgaben sowie interne und externe Schulungs- und Fortbildungsangebote
- **Sicherheit:** unbefristeter Arbeitsvertrag in einem nachhaltig expandierendem Unternehmen
- **Unternehmenskultur:** Sympathisches, offenes und motiviertes Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen in der eigene Ideen und Mitgestaltung gewünscht sind
- **Attraktive Vergütung:** Basissalär und Umsatzbeteiligung sowie Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung, kostenloser Parkplatz

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich jetzt über unser [Bewerbungsformular](#). Bitte geben Sie auch Ihren frühestmöglichen Starttermin und Ihre Gehaltsvorstellung an. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Datenschutz

