



Als **marktführendes**, dynamisches Softwarehaus mit Hauptsitz in Unterhaching bei München, entwickeln wir für unsere Kunden im B2B Bereich Standard Apps für die gängigen Plattformen (iPhone, Android, Windows, BlackBerry sowie Scanner-Apps). **Unsere SAP/ERP Integration hat sich als führender Standard etabliert**. Als Pioniere im Bereich Digitalisierung und Industrie 4.0 sind unsere Schwerpunkte unter anderem Logistik, Produktion, Instandhaltung, Anlageninventur und Finanzen. Damit bewegen wir uns in einem der zukunftsträchtigsten Märkte der IT, der **App Erstellung im B2B** Bereich. Wir bringen Android, Windows und iPhone ins SAP. Zu unseren **Key Accounts zählen namhafte große und mittlere Unternehmen** verschiedenster Branchen.

Sie haben Interesse an unseren Produkten und sind ein hochmotivierter, dynamischer Account Manager, der eine außergewöhnliche Chance ergreifen will (Aufbau einer Geschäftsstelle in der Schweiz)? Dann unterstützen Sie unser Team als

Account Manager IT (m/w/d) als 1. Mitarbeiter/in in der Schweiz

in einer Großstadt in der Schweiz

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb erklärungsbedürftiger IT-Lösungen und IT-Dienstleistungen
- Kundenbetreuung
- Geschäftsausbau durch Neukundengewinnung
Strategische Weiterentwicklung des bisherigen Geschäfts
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenpräsentationen (Kontakte sind IT-Leiter und Fachbereichsleiter)
- Teilnahme an Fachmessen und Messeorganisation
- Führung von Vergabe- und Preisverhandlungen
- Planung und Durchführung von verkaufsfördernden Aktivitäten in Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung

Ihr Profil:

- Erste Erfahrungen und nachweisbare Erfolge im Vertrieb erklärungsbedürftiger Güter
- Hohes Maß an Motivation und Interesse am anspruchsvollen IT-Projektgeschäft
- Sicheres Auftreten und Kommunikationsstärke
- Verhandlungsgeschick und Präsentationssicherheit
- Reisebereitschaft

Was wir bieten:

- Anspruchsvolle Tätigkeit in einem nachhaltig expandierenden Unternehmen (Wachstumschampion 2016)
- Gute Einbindung in die Vertriebsorganisation in Deutschland und kompetente Unterstützung durch den Vertriebsinnendienst sowie des Telemarketings (durch Generierung qualifizierter Leads)
- Arbeit mit aktuellen und zukunftsträchtigen Technologien (Apple, SAP, Android, Windows)
- Klar formulierte und erreichbare Ziele

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich per E-Mail an personal@membrain-it.com unter Angabe der Positionsbezeichnung sowie Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und stehen für Rückfragen gerne zur Verfügung.

Datenschutz

