

Executive Account (w/m/d)

Remote-Kommunikation mit hervorragendem Audio und Video Qualität, ist im Pandemie Zeitalter Grundlage für ein reibungsloser Ablauf des beruflichen Alltages für jedes Unternehmen.

Unser Auftraggeber bietet einwandfreie technische Infrastruktur und Dienstleistungen in diesem Bereich an und unterstützt seine nationale Kundschaft mit professioneller Beratung und Begleitung.

Innovation, überdurchschnittliche Kundenorientierung und kompromisslose Qualität, haben dem dynamischen Unternehmen ermöglicht sich weltweit in dieser Branche zu behaupten.

Zur Marktentwicklung des Schweizer B2C Marktes suchen wir einen: EXECUTIVE ACCOUNT

AUFGABEN

Als reiselustiger Sales Profi, ist der Executive Account für die Identifikation neuer und die Betreuung bestehender Kundschaft auf dem Schweizer Markt verantwortlich und besitzt die Fähigkeit erste Kontakte dank einwandfreien Dienstleistungen in eine langfristige und rentable Zusammenarbeit umzusetzen. Er ist es sich gewohnt seine Tätigkeit konsequent zu analysieren und aufgrund relevanter Performance Indikatoren einzuschätzen, um dem Management die Marktsituation und die eigene Positionierung zuverlässig darstellen zu können.

Darüber hinaus koordiniert er den ganzen Prozess, von der Akquise bis zur Nachbetreuung des Kunden und versteht es seine Mitarbeiter zu hervorragenden Leistungen zu motivieren.

ANFORDERUNGSPROFIL

Wir suchen einen, selbständige und initiativen Executive Account mit Erfahrung in der Akquisition und Kundenbetreuung, vorzugsweise im IT Dienstleistungsbereich. Eine Weiterbildung in Richtung Verkauf / Marketing ist genauso von Vorteil, wie die persönliche Veranlagung Kontakte zu knüpfen und ein gewisses Flair für moderne Technologien. Das breitfächrige Kundenportfolio, bedingt das verhandlungssichere Beherrschen der deutschen und französischen Sprache: intern kommuniziert man auf English oder Italienisch.

ATTRAKTIVITÄT

Eigenunternehmer ohne eigenes Kapital. Diese Stelle bietet eine Interessante Möglichkeit sich seinen Arbeitsalltag selbst zu gestalten und dafür verantwortlich zu sein, aber trotzdem in einem modernen internationalen Unternehmen als Mitarbeiter mitwirken zu können, wo der regelmässige Austausch mit Kollegen aus aller Welt konstant ist. Attraktive Anstellungskonditionen und junges Dynamisches Team erwarten in dieser Funktion. Arbeitort Deutschweiz / Romandie, regelmässige Teilnahme an Meetings im Headquater im Tessin.

Fall Sie eine professionelle, kontaktfreudige, zielstrebige Person sind, dann freut sich **Alessandra Bieri** auf Ihre Bewerbung (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zertifikate), welche Sie bitte online an infoluisoni@luisoni.ch einreichen.

Luisoni Consulenze SA
Alessandra Bieri
Senior Consultant
Via Balestra 9
6900 Lugano
0919113000
infoluisoni@luisoni.ch
www.luisoni.ch