

Die ITIVITY AG ist ein erfahrenes IT-Dienstleistungsunternehmen, das sich auf die Konzeption, Umsetzung und Betreuung von IT-Cloud- und Security-Service-Lösungen spezialisiert hat, die den Anforderungen der digitalen Arbeitswelt gerecht werden.

Unser Fokus liegt auf der Bereitstellung und Implementierung von Technologien führender IT-Hersteller, um Unternehmen bei den digitalen und sicherheitstechnischen Herausforderungen zu unterstützen. Wir bieten unseren Mitarbeitern abwechslungsreiche und spannende berufliche Herausforderungen in einem flexiblen und entwicklungsorientierten Arbeitsumfeld.

Leiter:in ICT Verkauf

In dieser verkaufs- und kundenorientierten Schlüsselposition innerhalb eines Schweizer KMU übernehmen Sie als erfahrene Führungspersönlichkeit und Mitglied der Geschäftsleitung die Verantwortung für die personelle und fachliche Leitung unserer Verkaufsabteilung. Dabei agieren Sie nicht nur als Führungskraft, sondern auch als aktives Mitglied eines engagierten Teams.

Ihr Hauptfokus liegt auf der kontinuierlichen Kundengewinnung sowie der erfolgreichen Positionierung unseres Unternehmens im Markt für Cloud- und Security-Services. Darüber hinaus sind Sie aktiv an der Weiterentwicklung unserer Geschäftsstrategie beteiligt und arbeiten bereichsübergreifend mit allen Abteilungen zusammen, um eine optimale und nachhaltige Kundenentwicklung sicherzustellen.

Ihre Aufgaben:

- Führung und Entwicklung des Verkaufsteams für die deutsche Schweiz und Sicherstellung der gesetzten Ziele
- Kunden-Akquisition und Kundenentwicklung im KMU-Umfeld, mit einem besonderen Fokus auf die Positionierung von Cloud- und Security Services
- Gemeinsam mit Ihrem Team gewährleisten Sie die qualitative Erbringung vielfältiger Dienstleistungen gegenüber unseren Kunden (Beratung, Positionierung, Offering, Abschluss)
- Mit strategischer Weitsicht setzen Sie Ihre guten Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch (Wort und Schrift) und Englisch gewinnbringend im Team und bei Kunden ein

Unsere Anforderungen:

- Höhere Aus- oder Weiterbildung im Bereich Verkauf und/oder Betriebswirtschaft. Alternativ: gleichwertige berufliche Qualifikation mit entsprechender langjähriger Berufserfahrung in leiternder Verkaufsfunktion.
- Wir suchen eine Persönlichkeit mit ausgewiesener, mehrjähriger Verkaufs-Erfahrung bei einem IT-Dienstleister, bevorzugterweise mehrere Jahre in einer Führungsrolle
- Praxisnahe Erfahrung in der Positionierung von hybriden IT-Architekturen, insbesondere Microsoft Azure, Microsoft 365 und von Vorteil, Erfahrung im Umgang mit klassischen OnPrem-Infrastrukturen

Wir bieten:

- Ein modernes, Mitarbeiter orientiertes und auf flexible Arbeitsweise (Hybrid) ausgerichtetes Arbeitsumfeld
- Eine interessante Herausforderung in einem attraktiven und erfolgreichen Unternehmen mit dem Motto „Passion for IT“
- Es erwarten Sie engagierte, fachkompetente Kollegen sowie eine gute Einführung in Ihr Aufgabengebiet

Arbeitsort: Dübendorf/Zürich

Stellenantritt: Nach Vereinbarung

Gerne erwarten wir Ihre schriftliche Bewerbung (CV) mit Foto und Motivationsschreiben direkt an jobs@itivity.ch