

Die Soreco AG ist ein dynamisches und wachsendes Schweizer Softwareunternehmen, welches betriebswirtschaftliche und prozessunterstützte Lösungen entwickelt und vertreibt.

Zur Unterstützung unseres Verkaufsteams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung für unser Office in Schwerzenbach ZH eine begeisterte und motivierende Persönlichkeit als:

### **Business Application Sales Manager 80-100% (m/w/d)**

#### **Ihre Aufgaben:**

- Suchen und Gewinnen von Neukunden im KMU- und Grosskundensegment
- Betreuung des gesamten Sales-Prozesses von der Akquise bis zum Abschluss
- Kundenbetreuung, Up- & Cross-Selling

#### **Was Sie mitbringen:**

- Begeisterung für direkten Interessenten- und Kundenkontakt
- Erfolgsnachweis von mehrjähriger Beratungs- und Verkaufserfahrung im B2B-Umfeld sowie ein gutes Netzwerk im Channel
- Fundiertes IT Wissen, eine solide Aus-/Weiterbildung in Betriebswirtschaft oder äquivalente Praxiserfahrung
- Affinität für digitale Themen und Applikationen
- Entschlossenheit in der Erreichung Ihrer Ziele
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift (weitere Sprachen von Vorteil)

Sie verfügen über ein sicheres Auftreten verbunden mit einer überzeugenden und gewinnenden Ausstrahlung. Ihre Beratungs- und Sales-Erfahrung liegt im B2B-Verkauf von Softwarelösungen oder Investitionsgütern. Zudem besitzen Sie gute IT-Kenntnisse und ein Flair für digitale Applikationen. Ihre Fähigkeit vernetzt zu denken, ermöglicht es Ihnen, Zusammenhänge zu erkennen, zu verstehen und diese im Beratungs- und Verkaufsprozess umzusetzen. Komplexe oder unbekannte Themen wecken bei Ihnen keine Berührungängste, sondern fordern Sie heraus.

Sie sehen diese Stelle als wichtigen Schritt in Ihrer beruflichen Karriere und sind dafür bereit, einen überdurchschnittlichen Einsatz zu leisten. Damit verbunden ist eine Reisetätigkeit, vor allem in der Deutschschweiz.

#### **Unser Angebot:**

Sie werden in unserem Team gefordert, gefördert und begleitet. Sie sind direkt dem Leiter Verkauf (GL) unterstellt und arbeiten eng mit ihm zusammen. Mit Ausbildung (Möglichkeit fehlende Kompetenzen aufzubauen) und in spezifischen Kundenfällen lernen Sie die Anwendungen, Methoden und Techniken kennen. Diese unterstützen Sie in Ihrem Ziel, der nachhaltigen Neukundengewinnung.

# JOBS

## Ihre Perspektiven:

Diese anspruchsvolle Stelle bietet viele persönliche Gestaltungsmöglichkeiten in einem innovativen Umfeld. Spannende Projekte, das attraktive Arbeitsumfeld und eine offene Unternehmenskultur ermöglichen Ihnen eine kontinuierliche persönliche Weiterentwicklung. Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit in einem Office/Homeoffice-Mix zu wirken runden das Paket ab.

Gerne erwarten wir Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an Christine Diener: [jobs@soreco.ch](mailto:jobs@soreco.ch)