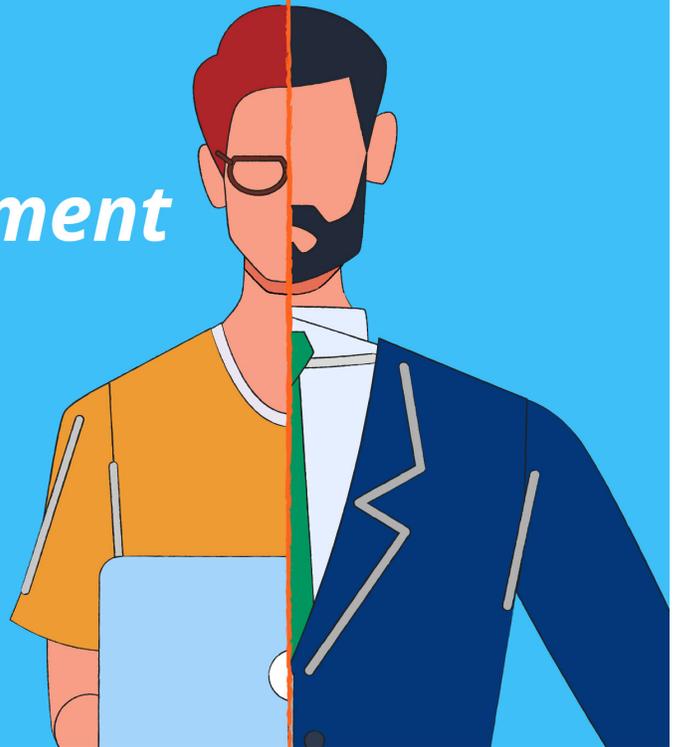


[DU stehst auf Business Development und sprichst IT?]



Eigentlich bist Du der geborene Verkäufer. Dein Herz schlägt aber auch für die Welt der IT? Du bist mit Deinen Kunden am liebsten per Du, möchtest aber auch genügend Freizeit für Deine Familie haben?

Als Business Development/Account Manager bei ERNI bist Du alles zugleich: Verkaufsprofi, Kollege und Freund. Dank einer tollen Work-Life-Balance hast Du sogar für alles gleich lange Zeit. Und während ausgiebige Feierabende Dich zum Familienhelden machen, bringen Dich intensive Fort- und Weiterbildungen fachlich auf das nächste Level.

Deshalb bieten wir Dir:

- ***Flexible Arbeitszeiten***
- ***Persönliches Entwicklungsprogramm***
- ***Smartphone-Pauschale***
- ***Mobilitätzuschuss***
- ***Team- und Company-Events, die wirklich Spass machen!***
- ***Weiterbildung und Coachings***

Was Dich erwartet:

Als Sales-Profi bist Du jetzt schon ein wahrer Gewinner. Bei ERNI gewinnst Du zudem Aufträge für das Unternehmen und Neukunden für Dich. Natürlich strebst Du danach Deine Endkundenbeziehungen auf CxO-Level auszubauen.

Deinen hochrangigen Klienten weichst Du nicht von der Seite. Selbst als ein Gewinner bringst Du nun Deine Kunden nach oben, bist stetiger Ansprechpartner und begleitest sie mit Deiner Fachkompetenz eigenständig zum technischen und natürlich auch kommerziellen Erfolg.

Doch nicht nur nach aussen auf Kundenseite, auch intern sorgst Du mit Deinem Kommunikationstalent dafür, dass alle Stakeholder sich einbezogen und ihre Interessen wertgeschätzt fühlen.

Dabei kennst Du immer genau, was Du verkaufst. Neben Sales kannst Du nämlich auch noch IT, weisst, wie sie sich in die Wertschöpfungskette einer Organisation einbettet, Business Cases unterstützt und Mehrwert für den Endkunden schafft.

Was Du mitbringst:

Nach Deinem Hochschulabschluss (Uni, FH, ETH), idealerweise in Informatik, Wirtschaft oder einer verwandten Disziplin, hast Du schon mindestens fünf Jahre den Bereich Sales und Consulting aufgemischt.

Dabei hast Du auch schon in einigen Software-Projekten mitgewirkt und weisst somit genau, was Deine Neukunden wollen.

Agile Arbeitsmethoden wie Scrum sind Dir bekannt, im Optimalfall konntest Du sie auch schon in Projekten im Near-/Off-Shoring, in SAFe oder DevOps anwenden.

Nicht nur am Verhandlungstisch, auch hinterm Steuer fühlst Du Dich wohl, bist kommunikativ und ein echter Teamplayer. Wenn Du jetzt noch fließend Deutsch und Englisch sprichst, können wir Deine Bewerbung kaum noch erwarten.

Wer wir sind?

Wir sind ERNI. Seit 1994 beraten und unterstützen wir Unternehmen in Innovation und Technologie mit dem Ziel, die unternehmerische Leistungsfähigkeit unserer Kunden zu steigern und damit den Weg ins digitale Morgen zu ebnen.

Unser Schlüssel zum Erfolg: Menschen wie Du. Und unser von schweizerischen Werten geprägter Mindset. Wir wollen, dass unsere Kunden effektiver und innovativer sind als alle anderen. Gemeinsam erreichen wir diese hochgesteckten Ziele. Partnerschaftlich. Als echtes Team. Und mit echten Werten.

Auf diese Weise gestalten wir Prozesse so einfach und smart wie möglich – mit rund 800 Mitarbeitenden an 18 Standorten in 8 Ländern. Und vielleicht schon bald auch mit Dir!

Klingt genau nach dem, was Du suchst?



Charlotte
Sladek
058 268 12 00
join@erni.ch

Jetzt bewerben

Mach Dir Deinen eigenen Eindruck von ERNI auf <https://www.betterask.erni/join-erni/>

#LI-CS1