



Die starke Expansion massgeblich mitgestalten

Unser Auftraggeber mit Hauptsitz im Grossraum Zürich entwickelt innovative Apps und Services für ERP Systeme. Mit den innovativen Applikationen für mobile Endgeräte wie Smartphones werden Geschäftsprozesse optimal unterstützt und von unterwegs zugänglich gemacht. Zum Kundenkreis zählen kleine und mittelständische Firmen sowie Grosskonzerne aus unterschiedlichen Branchen. Zusammen mit seinen 350 Partnern erreicht unser Auftraggeber 5000 Kunden weltweit. Über 75'000 Anwender arbeiten tagtäglich mit den Lösungen des Unternehmens.

Das rasant wachsende Unternehmen braucht dringend Verstärkung und so sind wir beauftragt, für die Verkaufsaktivitäten im heimischen Markt Schweiz eine versierte vertriebsorientierte Persönlichkeit zu rekrutieren als

Vertriebsberater ERP und Mobile Lösungen (m/w/d)

Arbeitsort: Kanton Zürich

Ihre Aufgaben:

Als Vertriebsberater sind Sie verantwortlich für die Pflege bestehender sowie für den Auf- und Ausbau neuer Kundenbeziehungen. Im gesamten Verkaufsprozess beraten Sie die Kunden auf Fachseite und agieren als wichtige Schnittstelle zwischen Kunden, Lieferanten und Entwicklung, welche Sie mit Ihrem Wissen der industriellen Produktion von Anlagen, Maschinen und Services tatkräftig in ihren Vorhaben unterstützen. Sie analysieren die Geschäftsprozesse beim Kunden und erarbeiten und präsentieren entsprechende Lösungsvorschläge. Sie gewährleisten Presales-Unterstützung über sämtliche Vertriebsprozesse. Dabei kommunizieren Sie mit den Entscheidungsträgern und deren Mitarbeiter. Sie führen Verkaufsschulungen/Workshops beim Kunden durch. Ferner sind Sie für die Bearbeitung von Pflichtenhefter verantwortlich. Sie erstellen Angebote, erarbeiten und verhandeln Vertragswerke.

Ihr Profil:

- Studium der Wirtschaftsinformatik bzw. Betriebswirtschaft und/oder mehrjährige Erfahrung im Sales & Business Development für anspruchsvolle Beratung und Dienstleistungen, idealerweise im IT/Software Umfeld.
- Nachhaltige Erfahrung im Vertrieb von ERP-Systemen an mittelständische Handels- und/oder Produktionsunternehmen.
- Sie besitzen ein ausgeprägtes Verständnis für die Chancen und Herausforderungen des Einsatzes mobiler Lösungen und kennen den Markt.
- Sie verstehen die „Global Power“ eines internationalen Dienstleisters zu orchestrieren und zu transportieren.
- Kundenorientierung, Überzeugungskraft, Abschlussstärke, ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten (auf Englisch und Deutsch), sowie ein sicheres und repräsentatives Auftreten zeichnen Sie aus.
- Eigeninitiatives unternehmerisches Denken und Handeln, ein klarer Wille zum Erfolg gepaart mit Pioniergeist und ausgeprägter Vertriebsmentalität sind Ihre berufliche Leidenschaft.
- Der Umgang mit dezentralen Mitarbeiterstrukturen, der persönliche Austausch und die damit verbundenen Reiseaktivitäten gehören zu Ihrem Tagesgeschäft.
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse, jede weitere Fremdsprache ist von Vorteil.

Ihre Perspektiven

- Top-Projekte für Top-Kunden schweizweit ggf. auch europaweit
- Innovative Methoden, neue Technologien: von Agile bis Mobile
- Eine besondere Art der Zusammenarbeit im Team, bei der der Mensch im Mittelpunkt steht
- Ein Platz in einem internationalen Expertenteam, in dem Sie sich selbst weiterentwickeln können
- Eine breite Palette an Gestaltungsmöglichkeiten
- Eine attraktive und leistungsgerechte Bezahlung und individuelle Sozialleistungen
- Kurze Entscheidungswege, ausgeprägte Ergebnisorientierung und vieles mehr



DP CONSULTING
— Human Resources —

Es gibt viele gute Gründe, bei unserem Auftraggeber zu arbeiten. Der Beste können Sie selbst sein.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, so möchten wir Sie gerne kennenlernen! Senden Sie dem unten genannten Ansprechpartner bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Foto einschliesslich der Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittsterms sowie Ihrer Salärvorstellungen unter der Referenz 20.105 - bevorzugt per E-Mail - zu.

Die **DP Consulting AG** ist eine im SECO (Staatssekretariat für Wirtschaft) eingetragene Unternehmung. Wir bewahren und behandeln Ihre Unterlagen gemäss dem schweizerischen Datenschutzgesetz und den strengen Auflagen des SECO. Eine Präsentation Ihrer Unterlagen bei unserem Auftraggeber erfolgt erst nach einem gemeinsamen Gespräch und mit Ihrer Zustimmung.

Ihr Ansprechpartner:

DP Consulting AG
Klaus-M. Pilgram
Managing Partner
Blegistrasse 1 – EURO
6343 Rotkreuz ZG

T. +41 41 790 77 02
M. +41 79 914 55 20

pilgram@dp-consulting.ch

Weitere interessante Vakanzen finden Sie unter www.dp-consulting.ch !