



Wir sind ein schnell wachsendes internationales Unternehmen in der Telekommunikation. Gegründet 2001 sind wir heute einer der führenden internationalen Provider für Audio- und Webkonferenz-Lösungen mit Niederlassungen in 27 Ländern und 47 Offices. Für Geschäftskunden aus mittelständischen und grossen Unternehmen stehen wir für Qualität, Flexibilität und lokale Kundennähe.

Für unser Team am Standort Zürich suchen wir einen erfahrenen und zuverlässigen

Account Manager Telecom B2B (m/w)

Ihr Aufgabenbereich:

- Professionelle Betreuung und Ausbau von anspruchsvollen B2B-Kunden mit entsprechender Umsatzverantwortung
- Erarbeitung und Umsetzung von Cross- und Upselling-Massnahmen
- Selbstständige Erstellung von Angeboten und deren Präsentation auf C-Level
- Professionelle Führung erfolgreicher Vertragsverhandlungen
- Zusammenarbeit mit internationalen Sales-Teams für Global-Accounts

Ihre Qualifikation:

- Leistungs- und erfolgsorientierte Verkäuferpersönlichkeit
- Kaufmännische oder technische Ausbildung mit Weiterbildung im Verkauf/Betriebswirtschaft
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in der Betreuung von Geschäftskunden (vorzugsweise in der Telecom/IT-Branche)
- Hohe kommunikative Fähigkeiten, überzeugende Gesprächsführung und Abschlussicherheit
- Gewissenhafte Arbeitsweise
- Muttersprache Schweizerdeutsch, Englisch verhandlungssicher, Französisch von Vorteil
- Führerschein Kat B. (eigenes Auto)

Ihr Gewinn:

- Verantwortungsvolle Rolle in einem hochmotivierten, professionellen Team
- Zukunftsperspektiven in einem erfolgreichen, weltweit aktiven Unternehmen
- Für Macher mit Eigeninitiative und Durchsetzungskraft ein ideales Umfeld

Wenn diese Herausforderung Ihrer Persönlichkeit, Erfahrung und Ihren Zielen entspricht, sollten Sie unbedingt mit uns sprechen.

Senden Sie Ihre CV per Mail an: v.pavlovic@arkadin.com

If your CV is only in German, please include a short summary in English.

Arkadin Swiss SA - Zürich

www.arkadin.ch