

PrivaSphere is the innovative Swiss platform for secure E-Mail and online applications. To grow our services, technology and customer base on the national and to the global level, we are looking for a goal oriented

### **Account Manager**

**Your mission is to win new customers and expand existing customers**

- You identify and approach new customers and generate new sales opportunities
- You take over the sales responsibility for your assigned customers
- As a good listener, you recognize the customer needs and are able to explain the advantages of our solutions to the customer in a plausible way
- You will manage the sales process, guide and accompany the customer until the contract is signed
- You work on campaigns and events and do the follow-up work.
- You manage all relevant information about the customer and sales opportunities in our CRM
- By working closely with the sales and marketing manager, product management and development department, you will quickly get up to speed and can count on support at any time

### **Your Profile**

- You are experienced in preparing, presenting and negotiating offers
- You love to acquire new customers and know their requirements, develop solutions and sell them
- Understanding of leading-edge IT solutions and technology is one of your strengths
- You are motivated to know our solutions, to educate yourself and make a significant contribution to the development of the company
- You have high ambitions to establish yourself in the sales environment and to develop your skills
- Excellent knowledge of German, English and if possible, French are required

### **Your Chance**

Take the chance to co-shape a leading Swiss IT Security expert boutique in its growth phase. Roger Willen, Sales & Marketing Manager, is looking forward to your application and resume.

Mail: <https://www.privasphere.com/willen@privasphere.com>

PrivaSphere ist die innovative Schweizer Plattform für sichere E-Mail- und Online-Anwendungen. Um unsere Dienstleistungen, Technologie und Kundenbasis auf nationaler und globaler Ebene auszubauen, suchen wir einen zielorientierten

### **Account Manager**

**Ihre Aufgabe ist es, neue Kunden zu gewinnen und die Geschäftsbeziehung zu bestehenden Kunden zu erweitern**

- Sie identifizieren und sprechen neue Kunden an und generieren neue Absatzmöglichkeiten
- Sie übernehmen die Vertriebsverantwortung für Ihre Kunden
- Als guter Zuhörer erkennen Sie die Kundenbedürfnisse und sind in der Lage, dem Kunden die Vorteile unserer Lösungen plausibel zu erklären
- Sie steuern den Verkaufsprozess, leiten und begleiten den Kunden bis zur Vertragsunterzeichnung
- Sie planen Kampagnen und Veranstaltungen, führen sie durch und übernehmen die Nachbereitung.
- Sie verwalten alle relevanten Informationen über den Kunden und die Verkaufschancen in unserem CRM-Tool.
- Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Verkaufs- und Marketingleiter, dem Produktmanagement und der Entwicklungsabteilung sind Sie schnell einsatzbereit und können jederzeit auf deren Unterstützung zählen.

### **Ihr Profil**

- Sie haben Erfahrung in der Erstellung, Präsentation und Verhandlung von Angeboten
- Sie lieben es, neue Kunden zu akquirieren, ihre Anforderungen zu verstehen und Lösungen zu entwickeln und zu verkaufen
- Zu Ihren Stärken zählt das Verständnis für führende IT-Lösungen und -Technologien
- Sie sind motiviert, unsere Lösungen kennenzulernen, sich weiterzubilden und einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung des Unternehmens zu leisten.
- Sie sind ambitioniert, sich im Verkaufsumfeld zu etablieren und Ihre Fähigkeiten laufend zu vertiefen
- Ausgezeichnete Kenntnisse in Deutsch, Englisch und wenn möglich Französisch sind erforderlich

### **Ihre Chance**

Nutzen Sie die Chance, eine führende Schweizer IT-Sicherheitsexperten-Boutique in ihrer Wachstumsphase mitzugestalten. Roger Willen Sales & Marketing Manager, freut sich auf Ihre Bewerbung.

E-Mail: <https://www.privasphere.com/willen@privasphere.com>