

your experts in IT

uniQ
consulting

ICT Account Manager (a)

Unsere Mitarbeitenden sind Spezialisten in ihrem Fachgebiet. Diese Leidenschaft hat die uniQconsulting ag an die Spitze des schweizerischen ICT-Markts im Bereich «digital Workspace» geführt. Uns ist bewusst, dass nur in einem motivierenden Arbeitsumfeld eine zuvorkommende Dienstleistungsbereitschaft möglich ist. Wir achten jede einzelne Person – individuell und als Mitglied des Teams für die Persönlichkeit, das fachliche Wissen und die Erfahrung.

Dank unseres vielseitigen Lösungsportfolios hast du die Möglichkeit unsere Kunden gesamtheitlich durch die digitale Transformation zu begleiten und sie mit starken individuellen IT-Lösungskonzepten zu unterstützen. Wir schenken dir unser Vertrauen und Übergeben dir die Verantwortung als ICT Account Manager (a). Unser Hauptsitz ist in **Bassersdorf** ab Dezember Seuzach bei Winterthur, weitere Niederlassungen in Mörschwil SG und Basel.

Jobbeschreibung

- Du übernimmst die aktive Betreuung unserer Kundinnen und Kunden und bietest ihnen, durch deine lösungsorientierte Beratung, ein zukunftsweisendes modernes digitales Arbeitsplatzerlebnis.
- Du verantwortest die Erstellung von Offerten und Präsentationen, die Koordination von Aufträgen und Projekten sowie die Projekt-Review-Meetings.
- Du arbeitest im Team, führst jedoch selbstständig Vertragsverhandlungen durch.
- Du organisierst und koordinierst die pünktliche Erstellung von RFP- und Ausschreibungsunterlagen.
- Du bringst Vorschläge für neuen und innovativen Service aufgrund der Kundenbedürfnisse.
- Du pflegst die Kontakte zu unseren bestehenden Partnern, Lieferanten und nimmst an Marketingaktivitäten und Events teil.

Basisqualifikationen

Unser Portfolio liegt auf Lösungen im Bereich der ICT-Infrastruktur wie Modern Workplace, Plattform und Security sowie Cloud-Lösungen samt sämtlicher konzeptioneller und betrieblicher Services. Daher verfügst du über folgende Qualifikationen:

- Technische Ausbildung oder einen betriebswirtschaftlichen Abschluss mit ICT-affinem Background
- Vorzugsweise Weiterbildung im Verkauf
- Mehrjährige Vertriebserfahrung mit ICT-Solutions
- Analytische Fähigkeiten mit ausgeprägtem Zahlenflair
- Sehr gute Kenntnisse der MS Office Suite, M365, ERP
- Stilsichere Kommunikation in Deutsch und sehr gute Englisch Kenntnisse

Deine Person

Du bist eine offene und teamorientierte Persönlichkeit mit ausgeprägtem Kommunikations- und Verkaufsfair. Du verfügst über eine exakte und kundenorientierte Arbeitsweise. Du bist ausgesprochen Abschlussstark und hast ein sicheres Auftreten. Durch eine rasche Auffassungsgabe, organisierte und selbstständige Vorgehensweise bringst du unsere Kunden und dein Team effizient dem Ziel entgegen.

Arbeiten bei uniQconsulting

- Respektvolle, offene Kommunikation
- Teamwork und Teamevents sorgen für Spass
- Modernes Office mit ergonomischen Arbeitsplätzen
- Ideen sind erwünscht und weiterverfolgt
- Gratisparkplatz am Hauptsitz / Beteiligung am ÖV-Abo
- Mind. 5 Wochen Ferien
- Gute Sozialleistungen und interessante Partnerkonditionen

Wir freuen uns auf dein Bewerbungsdossier.

Dr. Alfred J. Beerli, CEO

deineChance@uniQconsulting.ch

uniQconsulting ag
Grindelstrasse 9
CH-8303 Bassersdorf

+41 44 838 64 64
uniQconsulting.ch
info@uniQconsulting.ch