

Einfach gesagt, sind wir für unsere Kunden der zuverlässige Wegbereiter in die Digitalisierung. Genauer gesagt: Mit passenden Software- und Hardware-Lösungen sorgen wir dafür, dass Unternehmen moderner agieren und ihre Arbeitsprozesse beschleunigen können. Unser breites Portfolio reicht dabei von leistungsstarken Druck- und Multifunktionssystemen bis hin zu maßgeschneiderten Prozesslösungen. Bei uns können Sie flexibel die Themen der Zukunft gestalten und mutig Ihre eigenen Ideen einbringen.

**TA Triumph-Adler Schweiz AG** verbindet die Stärken des traditionsreichen japanischen Technologie Konzerns Kyocera Inc. mit der Flexibilität und Nähe eines klassischen Schweizer KMU.

## Senior ACCOUNT MANAGER (m/w/d) Content Services

### IHRE PERSPEKTIVEN

- Eine Aufgabe mit viel Entwicklungspotenzial in einem innovativen Schweizer KMU mit flachen Hierarchien
- Umfangreiche Einarbeitung in unser Tätigkeitsfeld sowie in die Leitung von Kundenprojekten
- Eigenverantwortliche Betreuung von langjährigen Kundenbeziehungen aus allen Branchen
- Weiterbildungen und Coachings durch interne und externe Trainer
- Herausragende Verdienstmöglichkeiten mit interessantem Grundgehalt, einschließlich Firmenwagen zur privaten Nutzung, Laptop, Telefon sowie fest zugewiesenes, eigenes Vertriebsgebiet

### IHRE PERSÖNLICHKEIT

- Grundausbildung / Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich mit Weiterbildung BWL
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Sie kennen Ihre Stärken, möchten stetig über sich hinauswachsen und bilden sich laufend weiter
- Sie haben Erfahrung im Projektgeschäft und eine hohe Affinität zu unserer Branche
- Sie sind eine leidenschaftliche Vertriebspersönlichkeit und schaffen bei ihren Kunden einen Mehrwert
- Sie können sich sehr gut organisieren, verfügen über Verhandlungsgeschick und Präsentationssicherheit

### IHRE AUFGABEN

- Präsentation und Verkauf der Content Services-Softwareapplikationen
- Erarbeitung von Lösungsvorschlägen und Betreuung laufender Dienstleistungsprojekte im Themenumfeld des Content Services und ECM Lösungsgeschäftes
- Professionelle Akquise und Betreuung der Kunden vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss, sowie fortlaufende Akquise neuer Accounts
- Intensive Zusammenarbeit und Austausch in der Projektplanung mit unserem deutschen Mutterhaus
- Verantwortlich für den Aufbau und Ausbau des regionalen Content Services und ECM Projektgeschäftes
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Wie unsere Mitarbeitenden den Alltag bei uns erleben, erfahren Sie in den **INTERVIEWS** auf unserer Homepage.

**Es gibt für Sie nichts Schöneres als einen zufriedenen Kunden?** Falls ja, sollten wir uns sofort persönlich kennenlernen um über unsere gemeinsame Leidenschaft zu diskutieren.