

Die DSwiss AG wurde 2008 in Zürich gegründet und zählt zu den weltweit führenden Anbietern von hochsicheren digitalen Dienstleistungen. Wir entwickeln E-Safes für Dokumente und Passwörter sowie digitale Postfächer für die Zustellung von Bankdokumenten. Wir unterstützen Europas führende Finanzdienstleister dabei, die Markteinführung neuer Produkte zeitnah umzusetzen, die gesetzlichen Vorgaben der neuen Datenschutzgesetzgebung zu erfüllen und die Kundenbeziehungen nachhaltig zu stärken. Zudem sind wir für den preisgekrönten Online-Datenspeicher SecureSafe mit mehr als 1 Million Benutzern verantwortlich.

Möchtest Du Teil eines kollegialen und hoch-innovativen Teams werden und im Verkauf zum wachsenden Erfolg unserer Firma beitragen? Kannst Du im Verkauf begeistern und bist Du ein starker Teamplayer? Dann bist Du bei uns richtig.

Für unser SecureSafe B2B2C-Vertriebsteam suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/einen

## Sales Manager B2B2C (100%)

### Deine Aufgaben und Ziele

- Evaluation von Zielkunden durch selbstständige Analyse
- Kernmärkte priorisieren und strukturiert akquirieren
- Generierung von Umsatz und Wachstum im vorgegebenen Markt
- Lead-Management und Opportunity-Management im CRM
- Erstellen von Kampagnen und Reports
- Vertragsverhandlungen
- Planung und Durchführung von Kundenmeetings und Workshops

### Das bringst Du mit

- Hochschulabschluss Wirtschaft oder vergleichbare Ausbildung mit sehr gutem Leistungsausweis
- Hunter Mindset
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Verkauf, mit Erfolgsausweisen und Referenzen
- Sehr gute Sprachkenntnisse mündlich wie schriftlich in Deutsch und Englisch (Italienisch oder Spanisch ist ein Plus)
- Positive Einstellung, Begeisterung und Flair im Umgang mit Kunden
- Ambition, Umsatzziele selbstständig zu erreichen
- Vertriebserfahrung in Enterprise Sales mit anspruchsvollen Stakeholdergruppen (Accounts > 100K Umsatz)
- Zuverlässigkeit, Selbständigkeit und hohes Qualitätsbewusstsein
- Erfahrungen im Vertrieb komplexer Softwareprodukte und im Bankingbereich
- Erfahrung im Tender-Management
- Reisetätigkeit in Europa

### Was wir Dir bieten

- Ein soziales, kreatives und innovatives Team mit «Open-Door» Mentalität
- Hohe Selbständigkeit, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und die Möglichkeit, Neues zu schaffen
- Die Möglichkeit, Deine eigenen Ideen aktiv einzubringen und Verantwortung zu übernehmen
- Regelmässige Team-Events und eine angenehme Arbeitsumgebung zentral in Zürich

- Attraktive Anstellungsbedingungen, 30 Tage Ferien

### **Haben wir Deine Neugier geweckt?**

Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an [jobs@dswiss.com](mailto:jobs@dswiss.com) mit dem Vermerk «Sales Manager B2B2C».