

DSwiss AG mit Sitz in Zürich ist ein europaweit führendes und stark wachsendes Unternehmen für den Schutz der digitalen Privatsphäre und für hochsichere digitale Dienstleistungen. Für Banken ist unser Datensafe auch ein digitales Schliessfach, verschiedenste Unternehmen nutzen unseren eSafe für den sicheren Dokumentenaustausch. Über 1.5 Millionen User weltweit nutzen unsere Hausmarke SecureSafe.

Willst du Teil eines kollegialen und innovativen Teams werden und in einer verantwortungsvollen Rolle zum wachsenden Erfolg unserer Firma beitragen? Magst du es Erfolge gemeinsam zu feiern und unsere Innovationen zum kommerziellen Erfolg führen? Dann bist du bei uns richtig, wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung eine/einen

Account Manager:In

Deine Aufgaben und Ziele

Du suchst Erfolg und übernimmst Verantwortung für den Abschluss der grössten Neugeschäfte, du bist selbstständig und gut strukturiert um die Entwicklung unserer Key-Accounts weiterzutreiben. Wir erwarten von dir:

- Entwicklung der Sales Pipeline und Lead Generation
- Key-Account- und Partner-Management.
- Enterprise Neu-Kundengewinnung in DACH und weiteren ausgewählten Märkten.
- Kontrolle über Deals, effizientes Reporting und der ständige Wunsch, DSwiss besser zu machen und Ziele zu übertreffen.

Das bringst du mit

Du magst Menschen, strahlst Freude und Motivation aus, hast einen ansprechenden Leistungsausweis im SaaS und Software Sales:

- Einige Jahre Verkaufserfahrung im SaaS und Projekt-Umfeld
- Markterfahrung, ausgezeichnete Erfolgsausweise und ein gutes Netzwerk im Finance/ Fintech Sektor.
- Erfolgswillen, Empathie und kommunikative Stärke bei Kunden aber auch an Business-Events
- Deutsch und Englisch professionell in Wort und Schrift.

Was wir bieten

Bei DSwiss bist du Teil eines eigentümergeführten Unternehmens mit Vision, Talent und Herzblut.

- Selbstständiges Arbeiten und kreativen Freiraum für das Erreichen der gemeinsamen Geschäftsziele.
- Tolle Team Zusammenarbeit im Sales-, Marketing- und Projekt-Team
- Mitgestaltung des Enterprise Geschäfts und Aufbau von neuen Märkten
- Die Unterstützung im Marketing / Presales, welche nötig ist um künftige Deals zu gewinnen
- Attraktive Anstellungsbedingungen und Wachstumspotential.

Haben wir deine Neugier geweckt?

Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen, die Du bitte über unser [Jobportal](#) einreichst.

Für diese Vakanz akzeptieren wir keine Dossiers von Stellenvermittlern.