

Wir suchen DICH ... zum nächstmöglichen Zeitpunkt... denn unser Team braucht Verstärkung!

Wir suchen einen **Account Manager** (m/w/d) für die Region Basel

Wer sind WIR:

TA Triumph-Adler Schweiz AG ist eine Tochter der deutschen TA Triumph-Adler GmbH und verbindet die Stärken des traditionsreichen japanischen Technologie Mutterkonzerns Kyocera Inc. mit der Flexibilität und Nähe eines klassischen Schweizer KMU.

Mit unseren passenden Soft- und Hardwarelösungen sorgen wir dafür, dass die Unternehmen ihren Weg in die Digitalisierung mit uns erfolgreich beschleunigen können. Unser breites Portfolio reicht dabei von leistungsstarken Druck- und Multifunktionssystemen über Cloudprinting Solutions bis zu ECM und DMS Lösungen. Bei uns kannst Du flexibel die Themen der Zukunft mitgestalten, mutig Deine Ideen einbringen und noch vieles andere mehr.

Was bieten wir DIR:

- Arbeiten in einem jungen und innovativen Salesteam
- Intensive Einarbeitung in das TA Triumph-Adler Produktportfolio und die Prozesse
- Eigenes zugewiesenes Vertriebsgebiet
- Eigenverantwortliche Betreuung von langjährigen Kundenbeziehungen aus allen Branchen
- Gute Verdienstmöglichkeiten
- Eigener Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Hybrides Arbeitsplatzangebot mit Büros in Embrach, Basel, Bern und St. Gallen und der Möglichkeit für Homeoffice
- Konstante Weiterbildung im TA Triumph-Adler Hard- und Softwareprodukteportfolio

DU überzeugst uns durch:

- Gute rhetorische und verkaufpsychologische Fähigkeiten und ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Erfahrungen im IT- oder Druckerumfeld
- Durchsetzungsvermögen und einer hohen Eigenmotivation
- Zielgerichtetes und kooperatives Handeln
- Analytischen Denkvermögen
- Hohe Flexibilität und ein ausgeprägtes Mass an Teamfähigkeit
- Empathie, Zielstrebigkeit und Innovationsfreude
- Kundenorientiertes Denken und Einsatzbereitschaft
- Deine konstruktiven Ideen
- Deine aktive Teilnahme in Netzwerken

DEINE Aufgaben bei uns:

- Du positionierst TA Triumph-Adler als Lösungsanbieter und erarbeitest kundenspezifische Angebote mit Hilfe des Backoffice und unserem Consultant
- Du bist verantwortlich für die Zielerreichung Deines Verkaufsbudgets
- Neben der Betreuung von Bestandskunden gehört auch die Neukundenakquise zu Deinen Aufgaben.
- Du betreust und erweiterst Deinen übernommenen Kundenstamm Vorort und baust die Geschäftsbeziehung weiter aus

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

Triumph-Adler Schweiz AG
Herr Michael Heegewald
General Manager Sales & Marketing

044 866 4656
jobs@triumph-adler.ch
<http://www.triumph-adler.ch>

Es werden nur Direktbewerbungen berücksichtigt!