

Vielleicht suchen wir genau DICH, unser Team wächst

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

Wer sind WIR:

Die **TA Triumph-Adler** vereint die Stärke eines traditionsreichen Technologiekonzerns mit der Flexibilität und der Nähe eines klassischen Schweizer KMU. Wir sind Ihr Partner für umfassende Lösungen und Dienstleistungen im Bereich des Dokumenten- und Informationsmanagement. Von der Hardware bis hin zu digitalen Lösungen, Verarbeitung, Ablage von Dokumenten und das Finden von Informationen. Wir begleiten Sie von A-Z rund um das Dokument.

Jedes Projekt wird im Detail analysiert und anschliessend individuell an Ihre spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen angepasst, um optimale Ergebnisse zu erzielen und die beste Nutzen-Kosten-Rechnung zu erreichen. So können wir Kosten optimieren, und Sie profitieren zudem von einer integrierten, homogenen Lösung, die Ihnen zukünftig Zeitersparnis verschafft.

Was bieten wir DIR:

- Arbeiten in einem erfolgreichen, persönlichen und innovativen Salesteam
- Spannende Einarbeitung in das vielseitige Lösungsspektrum der **TA Triumph-Adler**
- Eigenes zugewiesenes Vertriebsgebiet
- Eigenverantwortliche Betreuung von langjährigen Kundenbeziehungen aus allen Branchen
- Gute Verdienstmöglichkeiten
- Möglichkeit eigener Firmenwagen zur privaten Nutzung oder eine Pauschalvergütung
- Hybrides Arbeitsplatzangebot mit Büros in Embrach, Basel, Bern und St. Gallen und der Möglichkeit für Homeoffice
- Konstante Weiterbildung bei **TA Triumph-Adler**
- Bei uns kannst Du die Themen der Zukunft flexibel mitgestalten.

DU überzeugst uns durch:

- Gute rhetorische und verkaufpsychologische Fähigkeiten und ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Erfahrungen im Account Management von Vorteil
- 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 Aufgaben bei uns:

- Du positionierst **TA Triumph-Adler** als attraktiven Lösungsanbieter
- Als Verkaufs-Projektleiter führst Du mit dem Team detaillierte Analysen bei unseren Kunden durch
- Wir erarbeiten gemeinsam kundenspezifische Angebote
- 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 und baust die Geschäftsbeziehung weiter aus

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

TA Triumph-Adler Schweiz AG
Frau Chantal Meienberg
Director Sales & Marketing

044 866 46 34
jobs@triumph-adler.ch
www.triumph-adler.ch

Es werden nur Direktbewerbungen berücksichtigt!