

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

Wir suchen einen **Account Manager** (m/w/d) für die Region St. Gallen

### 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](mailto:jobs@triumph-adler.ch)  
<http://www.triumph-adler.ch>

**Es werden nur Direktbewerbungen berücksichtigt!**