



Die VONDO AG ist Ihr Experte auf dem Gebiet der Stellenvermittlung und dem Personalmanagement für Temporär- und Feststellen. In der Region Zürich aber auch hinaus bieten wir unseren Bewerbern massgeschneiderte Lösungen bei Ihrer Stellensuche.

Gestalten Sie Ihre Zukunft mit uns. Wir suchen ab sofort für unseren langjährigen und renommierten Kunden eine/n **Business Development Manager**.

Ihr Aufgabengebiet:

- Aufbau und Weiterentwicklung des Schweizer

Marktes

- Ausbau und Betreuung von Bestandskunden
- Identifikation und Ansprache von Neukunden
- Entwicklung einer starken Sales-Pipeline
- Eigenständige Durchführung von Kundenterminen,

Workshops & Präsentationen

- Begleitung und Koordination neuer Projekte
- Ausbau strategischer Partnerschaften
- Verantwortung für Umsatz, Marge & Forecast
- Enge Abstimmung mit Management

Ihr Profil:

- Mehrjährige Erfahrung im IT-Vertrieb/ Business

Development

- Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger

Lösungen

- Sicheres Auftreten auf C-Level
- Netzwerk im Schweizer IT-Markt
- Unternehmerisches Denken
- Hohe Eigeninitiative

Leistungen/Benefits:

- Direkter Einfluss auf den Erfolg des Standorts

Schweiz

- Hoher Gestaltungsspielraum
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Zugang zu allen Ressourcen der Unternehmensgruppe
- Attraktives Gehaltsmodell inkl. Firmenwagen (auch zur Privatnutzung)
- Perspektivische Entwicklung zum Geschäftsführer
- Unbefristete Anstellung in einer zukunftssicheren Branche
- Eng verzahnte Consulting & Managed Services
- Flache Hierarchien & moderne Kultur
- Verschiedene Corporate Benefits

Sind Sie interessiert? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: info@vondo.ch.