


# Senior Sales Manager IT (w/m/d)

**Standort:** Vaduz, Liechtenstein
**Pensum:** 80-100%

Möchtest du den Vertrieb unserer innovativen IT-Produkte und KI-Lösungen auf das nächste Level heben?
Wir suchen ab sofort eine engagierte und erfahrene Persönlichkeit als Senior Sales Manager IT, die mit Begeisterung Neukunden gewinnt und bestehende Kundenbeziehungen im KMU-Umfeld strategisch weiterentwickelt.

## Deine Aufgaben

- **Neukundengewinnung:** Du identifizierst gezielt potenzielle Neukunden im KMU-Umfeld und begleitest sie von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss.
- **Bestandskundenpflege:** Du betreust unsere Key Accounts, baust langfristige Kundenbeziehungen aus und erschliesst neue Vertriebspotenziale.
- **Ganzheitlicher Vertriebsprozess:** Du verantwortest den gesamten Sales-Zyklus – von der Bedarfsanalyse über Präsentationen und Angebotserstellung bis hin zur Verhandlung und zum erfolgreichen Abschluss.
- **Marktbeobachtung:** Du beobachtest IT-Trends und Wettbewerber und bringst wertvolle Impulse zur Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie ein.
- **Zusammenarbeit:** Du arbeitest eng mit unseren System Engineers und der IT-Leitung zusammen, um optimale Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.

## Wir bieten

- Ein motiviertes und offenes Team mit Spass an dem, was wir tun
- Ein innovatives und kreatives Hightech-Umfeld
- Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit Gestaltungsspielraum
- Ein etabliertes Unternehmen mit 40 Jahren Markterfolg
- Moderne Vertriebs- und Arbeitswerkzeuge
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Eine moderne Arbeitsumgebung
- Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung

## Dein Profil

- **Berufserfahrung:** Mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung im Bereich IT-Produkte, Software oder IT-Dienstleistungen, idealerweise im B2B-Umfeld.
- **Akquisestärke:** Du begeisterst dich für die aktive Neukundengewinnung (inkl. Kaltakquise), verfügst über Verhandlungsgeschick und überzeugst mit Abschlussstärke.
- **Key Account Management:** Erfahrung in der strategischen Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden.
- **Technisches Verständnis:** Affinität zu modernen IT-Technologien und die Fähigkeit, komplexe Lösungen verständlich und nutzenorientiert zu präsentieren.
- **Kommunikation:** Stilsichere Kommunikation auf C-Level sowie eine selbstständige, zielorientierte Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation.

## + Plus

- Überdurchschnittliche Sozialleistungen
- 5 Wochen Ferien
- Essenszuschuss (ca. CHF 2’000.– pro Jahr)
- Kostenloser Eintritt in die Tamina Therme
- Vergünstigter Zugang zum Fitnesscenter
- Kostenlose Parkplätze
- Kostenlose Getränke
- Führung auf Augenhöhe
- Flexible Homeoffice-Möglichkeiten
- .....

**Bereit für die Herausforderung? Dann bewirb dich jetzt und lass uns gemeinsam die digitale Zukunft gestalten.**

**Jetzt Bewerbung einreichen**: www.kyberna.com/karriere oder via E-Mail auf personal@kyberna.com

#ITHappymakers

**KYBERNA AG** Deine Ansprechpartnerin: Jennifer Heldstab, T +423 238 22 32
Fürst-Franz-Josef-Strasse 5 FL-9490 Vaduz personal@kyberna.com | www.kyberna.com