



Als IT-Partner, der mit einem ganzheitlichen Denken auf die individuellen Informatik-Bedürfnisse eingeht, bieten wir seit 1995 umfassende und innovative Lösungen an. Wir schlagen Brücken. Brücken zwischen der Gestaltung von komplexen IT-Systemen und deren einfachen Bedienbarkeit. Brücken zwischen Technologie, die überzeugt und Menschlichkeit, die begeistert. Möchten Sie mit uns in der offenen Position Brücken schlagen zu Menschen – seien es Mitarbeitende, Kunden, Partner oder Lieferanten?

Ihre Chance

Nutzen Sie die Chance, bei einem sympathischen und familiären KMU-Unternehmen entscheidende Impulse zu setzen. Frau Maya Halter, HR-Manager, freut sich auf Ihre schriftliche Bewerbung.

UP-GREAT AG
Maya Halter
Allmendstrasse 19
CH-8320 Fehraltorf
www.up-great.ch/jobs

D +41 44 956 51 78
E-Mail: mhalter@up-great.ch

SOLUTION ADVISOR (SALES)

STORAGE / INFORMATION LIFECYCLE MGMT

Ihre Verantwortung: unsere Kunden begeistern

In dieser anspruchsvollen und herausfordernden Funktion im Bereich Storage und ILM Lösungen auf Basis NetApp sind Sie für den Aufbau von Neukunden sowie die Betreuung und den Ausbau der bestehenden Kunden verantwortlich. In der Rolle als Solution Advisor haben Sie ein Gespür für die Kundenbedürfnisse und können Anforderungen – vom Business oder technischer Natur - dank Ihrer konzeptionellen Stärke in konkrete Lösungen verwandeln und den Business Value aufzeigen. Als Vertrauensperson setzen Sie auf eine langfristige Kundenbindung und unterstützen die Kunden in Ihren Unternehmenszielen. Mit viel unternehmerischem Freiraum entwickeln Sie eine Sales Strategie, setzen diese erfolgreich um und koordinieren selbstständig sämtliche Verkaufsaktivitäten bis zum Vertragsabschluss – Hierbei dürfen Sie auf die professionelle Unterstützung der internen Marketing und PreSales Ressourcen zählen. Ebenfalls im Blick haben Sie dabei mögliche Cross- und Upselling Chancen zu den anderen Business Units.

Ihr Profil: Begeisternd menschlich

Höhere technische Ausbildung mit Weiterbildung in Verkauf/Marketing oder vergleichbare Berufspraxis | Erfahrung und Erfolge im Vertrieb von Storage/ILM Lösungen | alternativ Consulting oder PreSales Erfahrung im beschriebenen Umfeld | hohe Kundenorientierung | Fähigkeit, interne Prozesse und Abläufe des Kunden zu erfassen und bedürfnisgerechte Lösungen stufengerecht zu vertreten, inkl. jeweilige Nutzenargumentation | rasche Auffassungsgabe | Fähigkeit, bei komplexen Ausgangslagen kreative Lösungsansätze zu entwickeln | hohe Eigenverantwortung | Begeisterungsfähigkeit | Überzeugungskraft | kommunikative Persönlichkeit mit sehr guter Präsentationstechnik | ausgeprägtes Networking | Deutsch/Englisch

Ihre Perspektiven: Gemeinsam stark und stets verlässlich

Attraktives Umfeld mit hohem Selbstständigkeitsgrad im spannenden Informatik-Markt | junges, dynamisches Team | wachsende und solid finanzierte Unternehmung | branchenübergreifendes Kundenportfolio | eine ganz und gar menschliche Unternehmenskultur