

Schaffe mit uns eine cloudwürdigere Welt.

IT Sales Manager (m/w/d) - Schweiz

Wir suchen ab sofort für den Zielmarkt Schweiz für unsere Google Cloud Produkte und Services eine/n IT Sales Manager (m/w/d), der lieber heute als morgen mit Elan und Enthusiasmus eine zukunftsweisende Arbeitswelt durch innovative Technologien schaffen will.

Seit 2008 sind wir Google Cloud Premium Partner und gehören in diesem Feld zu den erfahrensten Dienstleistern im deutschsprachigen Raum. Mit unserem Team beraten und setzen wir Lösungen rund um Google Workspace, Google Cloud Platform und Chrome bei unseren Kunden um. Wir begleiten sie bei der technischen Migration, der Integration mit Bestandssystemen, der Individualisierung für spezifische Anforderungen,



leisten Support und schulen darüber hinaus deren Mitarbeiter.

Dein Aufgabengebiet

Du bist für die Neukquise von Kunden verantwortlich, mit Fokus auf unseren Bereich Google Cloud ([Google Cloud Platform](#) und [Google Workspace](#)) und den damit verknüpften Cloudwüldig Dienstleistungen. Dabei identifizierst du Kunden und baust neue Geschäftsbeziehungen auf. Du arbeitest eng mit dem Team von Google zusammen und bist Teil des Teams GForce. Du unterstützt bei der gemeinsamen Entwicklung erfolgreicher Business Development Aktivitäten im Zielmarkt Schweiz. Du bist verantwortlich für den gesamten Sales Cycle – von der Akquise über die Angebots- und Vertragserstellung bis hin zum Vertragsabschluss. Deinem Tatendrang sind keine Grenzen gesetzt.

Unser Angebot

- ✓ Exzellente Positionierung am Markt
- ✓ Breites Kundenspektrum von Klein- bis DAX-Unternehmen
- ✓ Abwechslungsreiches Arbeiten mit innovativen Technologien
- ✓ Regelmäßiger und direkter Austausch mit Google
- ✓ Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- ✓ Weiterentwickeln, Mitwachsen und Bewegen (Startup-Charakter)
- ✓ Flexible Arbeitszeiten mit Gleitzeit und Home Office nach Bedarf
- ✓ Förderung deiner Weiterbildung mit international anerkannten Zertifikaten
- ✓ Unbefristeter Vertrag
- ✓ Schneller und unkomplizierter Bewerbungsprozess

Dein Profil

- > Erfolgreich abgeschlossenes Studium mit technischem oder betriebswirtschaftlichem Bezug oder eine vergleichbare Ausbildung oder
Du stehst kurz vor Abschluss deines Studiums
- > Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im IT-Umfeld
- > Leidenschaft für die digitale Welt und Cloud Technologien
- > Sympathisches, selbstbewusstes Auftreten mit frischen Mindset
- > Freude in einem agilen und dynamischen Umfeld zu arbeiten
- > Selbständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- > Reisebereitschaft (hauptsächlich Schweiz)
- > Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- > auch Teilzeit möglich
- > Anstellung als freie Mitarbeit bevorzugt

Werde Teil unseres Teams!

Wir freuen uns auf deine Bewerbung per Mail oder per Post. Mehr Informationen findest du unter cloudwuerdig.com/karriere.



Maike Fesenmeier ✉ jobs@cloudwuerdig.com ☎ +49 7159-4979244
Cloudwüldig GmbH - Blumenstraße 33/1 - 71106 Magstadt

