



Wir suchen für den Standort St. Gallen eine/n

SENIOR ACCOUNT MANAGER:IN ICT (100%)

Die SAK und deren Gruppengesellschaften (Ascano Informatik AG, Rechenzentrum Ostschweiz AG und iWay AG) sind zuverlässige Partner für sämtliche Belange der Digitalisierung, Informatik und Telematik. Gemeinsam bieten wir alles aus einer Hand. Wir analysieren die Bedürfnisse unserer Kunden, finden wirtschaftlich sinnvolle Informatik- und Kommunikationslösungen, setzen diese individuell um und sorgen für den reibungslosen sicheren Betrieb. Dabei bleiben wir stets auf dem neuesten Stand der Technik und analysieren mit unserer Kundschaft auch anstehende Trends und deren Auswirkungen auf die jeweiligen Business Modelle. In dieser neu geschaffenen Funktion suchen wir eine engagierte Persönlichkeit mit Weitblick. In deiner Rolle rapportierst du direkt an den Bereichsleiter ICT.

Dein Tätigkeitsgebiet umfasst folgende Hauptaufgaben:

- Beratung von gesamtheitlichen ICT Dienstleistungen in einem attraktiven Wachstumsmarkt
- Selbständige Akquisition von Neukunden im Verkaufsgebiet Ostschweiz (B2B)
- Bestandskundenpflege und Ausbau von Kundenbeziehungen durch Realisierung von Cross-Selling Potenzialen
- Betreuung aller In- und Outbound Leads im zugeteilten B2B-Segment
- Erstellung von Offerten und Kundenpräsentationen
- Planung von Verkaufs- und Marketingaktivitäten sowie deren Abstimmung innerhalb des ICT Segments
- Aktive Mitarbeit bei Verkaufsaktionen (Promotionen, Messen)
- Weiterentwicklung der ICT Produkte zusammen mit dem Produktmanager und weiteren Partnern um den Ostschweizer ICT Markt erfolgreich zu erschliessen

Du bringst folgende Eigenschaften mit:

- Abgeschlossene technische (Informatiker/in, Mediamatiker/in, ICT-Fachmann/-frau ö.Ä.) oder kaufmännische Grundausbildung ergänzt mit einer verkaufsspezifischen Weiterbildung
- Technische oder betriebswirtschaftliche Zusatzausbildung gewünscht (z.B. Techniker/in HF Telekommunikation oder Betriebswirtschaftler/in HF)
- Fundierte ICT Kenntnisse sowie Erfahrung in der Beratung von ICT Dienstleistungen zwingend
- Erste Erfahrungen im Aufbau von Enterprise Sales Strukturen und Sales Teams von Vorteil
- Gewinnbringende Verkäuferpersönlichkeit mit Macher-Mentalität
- Kundenorientierte, kommunikationsstarke, empathische Person mit unternehmerischem Denken und Handeln

Interessiert?

Wir bieten Dir eine herausfordernde Aufgabe in einem zukunftsorientierten Umfeld mit entsprechender Verantwortung und Kompetenz sowie attraktive Anstellungsbedingungen. Weitere Auskünfte erteilt gerne Andreas Schwizer, Bereichsleiter ICT und Mitglied der Geschäftsleitung (071 229 54 33). Wir freuen uns auf Deine Online-Bewerbung oder im PDF-Format per E-Mail an personaldienst@sak.ch

ÜBER DIE SAK

Unsere Geschäftsfelder umfassen Stromerzeugung, Strom- und Wärmelieferung, ein modernes Glasfasernetz und leistungsfähige Internet-, Telefon-, TV- und Mobile-Dienste sowie die Förderung von E-Mobilität und erneuerbare Energielösungen, wie Photovoltaikanlagen und Wärmepumpen. Mit rund 400 Mitarbeitenden decken wir die ganze Wertschöpfungskette ab: Von der Energiebeschaffung über Planung, Bau, Betrieb sowie Instandhaltung von Netzen und Anlagen bis hin zu Vertrieb und Rechnungsstellung. SAK – alles aus einer Hand.

ST.GALLISCH-APPENZELISCHE KRAFTWERKE AG

Vadianstrasse 50 | P.F. 2041 | CH-9001 St.Gallen | T +41 71 229 51 51 | info@sak.ch | sak.ch