



GAS&COM ist ein unabhängiger Schweizer Anbieter von Telekommunikations-Infrastruktur mit Hauptsitz in Zürich Schlieren. Wir besitzen und betreiben ein top-modernes und sicheres Glasfasernetz über die ganze Schweiz verteilt mit City-Ringen und Verbindungen ins Ausland. Das eigene Netzwerk Operation Center NOC 24/366 garantiert ausfallsichere Verfügbarkeit. Zu unseren Kunden gehören nationale und internationale Carriers, Energieversorger, Rechenzentren, ISPs und Cloud-Anbieter sowie multinationale Konzerne.

Wir suchen Sie zur Ergänzung des Verkaufsteams als

Strategic Account Manager (80-100%, alle) Telekommunikation / Infrastruktur

Interessante Aufgaben

- Sie verkaufen das ganze Portfolio von Dark Fiber über DWDM- und IP-Services, Cloud Connect bis zu Colocation an Service-Providers, Datacenters, Cloud Betreiber und Konzerne.
- Sie übernehmen einen Teil des vorhandenen Kundenstammes und stellen die langfristige Zusammenarbeit sowie dessen Weiterentwicklung sicher. Durch fokussierte Akquisitionsaktivitäten bauen Sie den Kundenstamm weiter aus.
- Komplexe Projekte und Machbarkeitsanalysen entwickeln Sie zusammen mit den internen Network Engineers und Spezialisten. Sie koordinieren die Umsetzung mit Ihren Kunden.

Ihr Beitrag

- Sie verfügen über eine technische Basis-Ausbildung kombiniert mit Verkaufserfahrung aus der ICT-Community wie Carrier, Netzanbieter, Datacenter, Service Providers, Produkteherstellern oder ICT allgemein.
- Sie waren und sind erfolgreich im Verkauf von kundenspezifischen Projekten / Lösungen.
- Sie haben ein Flair für die langfristige und kreative Betreuung von Grosskunden und ein Gespür für Verkaufspotenzial. Bei längeren Projekten beweisen Sie Hartnäckigkeit und Durchhaltewille.
- Sie organisieren sich selbständig, erstellen und kalkulieren Angebote und holen wo nötig Hilfe.
- Deutsch ist Ihre Muttersprache. Auch Englisch kommunizieren Sie mündlich und schriftlich sehr gut, Französisch ist ein Plus.

Wir bieten Ihnen

- Unsere bekannte Spitzenqualität und unser Ruf sind ideale Voraussetzungen für Ihren persönlichen Erfolg. Sehr kurze Entscheidungswege und grosse Selbständigkeit erleichtern Ihre Arbeit.
- Ein cooles, hochmotiviertes und eingespieltes Team erwartet Sie und unterstützt Sie gerne.
- Ihr formeller Arbeitsort ist in Zürich Schlieren, bei Ihren Kunden oder z.T. im Home-Office.
- Attraktive Konditionen und Fringe Benefits unterstreichen das interessante Tätigkeitsfeld.

Interessiert?

Bitte bewerben Sie sich bei unserem Rekrutierungspartner P-Connect, Christoph Hilber einfach und schnell über: <https://p-connect.ch/job/SAM-Telekom/> oder rufen Sie ihn an: Tel. +41442110500.

Ihr Kontakt:

Christoph Hilber, Managing Partner

P-CONNECT – Executive Search | Tel. +41 44 211 0500 | www.p-connect.ch