

Stellenausschreibung

CHANNEL SALES MANAGER (M/W)

Standort: Unterengstringen



Werden Sie Teil unseres Teams

Karriere bei WEYTEC bedeutet, dass Sie für einen internationalen Anbieter für Handels- und Kontrollräume tätig sind.

Arbeiten Sie mit uns gemeinsam daran, für unsere Kunden eine perfekte Arbeitsumgebung zu gestalten, in der Sicherheit und Effizienz an oberster Stelle stehen.



Die WEY Group ist ein global operierendes Technologieunternehmen. Sie verfügt über 12 Niederlassungen weltweit und ist mit lokalen Geschäftspartnern in mehr als 45 Ländern tätig. WEY ist spezialisiert auf High-Tech Lösungen zur Übertragung, Steuerung, Verteilung und Anzeige unterschiedlicher Echtzeitdaten in Handels- und Kontrollräumen.

Das Dienstleistungsspektrum erstreckt sich von Planung & Konzeption, Projektberatung, Forschung & Entwicklung, Produktion bis zu Installation und Support.

Ihre Aufgaben:

Zu den Kernaufgaben gehören der Mitaufbau und die Pflege der Reselling-Partner zur effizienten Betreuung bestehender Kunden und der Neukundengewinnung.

Der Channel Sales Manager entwickelt selbständig die Business Planung mit seinen Partnern, sorgt für die Einhaltung der Vereinbarungen und stellt so die Umsatzziele sicher. Er ist massgeblich am weiteren Ausbau der Marktposition des Unternehmens beteiligt. Die Erstellung von Angeboten und das Führen von Vertragsverhandlungen zusammen mit den Partnern ist ein selbstverständlicher Teil des Aufgabengebietes.

Der Channel Sales Manager führt das virtuelle Account Team und ist für die erfolgreiche Umsetzung der Strategien verantwortlich. Gemeinsam mit den Partnern und weiteren Unternehmensteilen erarbeitet er kreative, individuelle Lösungen und setzt sie erfolgreich um. Die Tätigkeit verlangt neben der Erfahrung im Umgang mit Partnern ein hohes Mass an Sales Coaching der Partner, gleichzeitig Vertrautheit mit direkten Vertriebsmethoden zur Betreuung bestehender Key-Accounts.

Die Bearbeitung des Marktes erfolgt selbständig und zielorientiert.

Der Channel Sales Manager wird an den Umsatzvorgaben für das ihm zugewiesene Marktgebiet gemessen.

Unsere Anforderungen:

- Fundierte Ausbildung im Bereich International Sales
- Mind. 3 Jahre Erfahrung im Internationalen Sales Business
- Gutes technisches Fachwissen und Verständnis
- Ausgeprägtes analytisches Denken und exakte Arbeitsweise
- Sehr gute Sprachkenntnisse Deutsch und Englisch
- Freude an Teamarbeit und persönlicher Weiterentwicklung
- Hohe Flexibilität, Eigeninitiative und grosses Qualitätsbewusstsein
- Reisebereitschaft

Wir bieten Ihnen eine vielseitige und anspruchsvolle Tätigkeit in einem modernen und zukunftsorientierten Unternehmen. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns, Sie kennenzulernen. Senden Sie uns Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen an: hr.ch@weytec.com

Für fachliche Fragen steht Ihnen André Markowis (COO) Tel.: +41 44 751 89 05, gerne zur Verfügung.

Diese Stelle möchten wir ohne externe Personaldienstleister besetzen.