



Sales-Profi als Business Development Manager 80 - 100%

Du wählst - arbeite an unseren Standorten in Chur, The Circle/Zürich, St. Gallen, Bern oder im Home-Office, dabei stehen dir attraktive und flexible Voll- und Teilzeitmodelle offen.

"Wenn ich die Kunden gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie gesagt: schnellere Pferde. [Henry Ford]."

Bei Inventx gestaltest Du den digitalen Wandel in der Finanz- und Versicherungsindustrie aktiv mit. An der Schnittstelle zwischen IT und Business sorgst Du mit uns dafür, dass unsere Kunden sich rund um die Uhr auf ihre IT verlassen können und zu digitaler Innovation befähigt werden.

Als Business Development Manager erkennst du Markt- und Kundenchancen, bevor sie ausgesprochen werden. Du gehst proaktiv auf Kunden zu, verstehst ihre heutigen Herausforderungen und adressierst ihre Bedürfnisse von morgen, um daraus konkrete Opportunities im IT-Outsourcing zu entwickeln.

Möchtest Du die Zukunft der IT von Schweizer Banken und Versicherungen mitprägen? Dann werde ein Teil von Inventx.

Was ist dein Gestaltungsraum?

- **Wachstumsmotor** - Du identifizierst neue Geschäftspotenziale und entwickelst Strategien, um unsere Marktposition nachhaltig auszubauen.
- **Regisseur im G2M** – Du verantwortest die Kundenkommunikation im Go2Market und vertrittst das Unternehmen an Events und Konferenzen.
- **Beziehungsarchitekt** - Du etablierst neue Kundenbeziehungen und baust ein belastbares Netzwerk zu den relevanten Entscheidern auf.
- **Schnittstellen-Gestalter** - Du moderierst zwischen Produkt Management, Bid Team und Marketing, um Kunden-Strategien direkt in Erfolge zu übersetzen.
- **Deal-Maker** – Du verantwortest den gesamten Deal-Cycle – von der ersten Chance bis zum Signing – mit Fokus auf Exzellenz und Ergebnis.

Was bringst du mit?

- **Outsourcing-Expertise** – Profunde Erfahrung im Vertrieb von IT-Outsourcing mit Erfolgsnachweis bei Banken oder Versicherungen
- **Netzwerk** – Bestehendes Netzwerk mit belastbaren Beziehungen auf C-Level und Erfahrung in der Steuerung komplexer Entscheidungsprozesse
- **Interaktion** – Kundenzentrierte Einstellung, sicheres Auftreten und überzeugende Kommunikations- und Präsentationsskills
- **Ausbildung** – Abgeschlossene höhere Ausbildung (Stufe HF, FH, Uni) gepaart mit hoher Affinität zu IT und modernen Technologien
- **Sprachkenntnisse** – Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse. Französisch und Italienisch von Vorteil

Wieso Inventx?

Unsere Unternehmenskultur baut auf unseren **Werten** Innovation, Interaktion und Swissness sowie einem einzigartigen Teamspirit mit tollen **Benefits**:

- Flexible Arbeitszeitmodelle inkl. Kompensation von Überstunden und Home-Office
- Learning Points & Unterstützung bei Aus- und Weiterbildungen
- Bis zu 33 Tagen Ferien
- Zahlreiche Mitarbeitenden- und Teamevents
- EventX Mitarbeitendenverein & ix.Innovation Lab

Lass dir das von unseren beiden **Unternehmensgründern** bestätigen und besuch unseren **Unternehmens-Blog**.



Innovation



Interaktion



Swissness



Interessiert?

Dann gib' Deiner Karriere einen Schub!

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung

Jetzt bewerben

Michael Schwab

michael.schwab@inventx.ch

Bewerbungen über Stellenvermittler werden nicht berücksichtigt.

