



Growth Hunter - Sales 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 Sales 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-Service-Umfeld zu entwickeln.

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

Was ist dein Gestaltungsraum?

- **Customer Value** – Du stellst sicher, dass Kundenbedürfnisse, -anforderungen und deren strategische Ziele vollständig verstanden und überzeugend adressiert sind
- **Stakeholder Management** – Du koordinierst interne und externe Beteiligte wie Bid Manager, Fachbereiche, Partner und Kunden zielgerichtet durch den Bid-Prozess
- **Customer-Facing Leadership** – Du verantwortest die Kundenkommunikation auf Entscheidungsebene und vertrittst das Unternehmen gegen Aussen
- **Growth treiben** – Du jagst aktiv neue Geschäftspotenziale und skalierst unser IT-Service Geschäft strukturiert weiter
- **Abschlussverantwortung** – Du führst Opportunities mit Fokus auf Impact, Qualität und klarer Abschlussmentalität bis zur Vertragsunterzeichnung.

Was bringst du mit?

- **IT-Service-Sales-Erfahrung** – Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb von IT-Services, idealerweise im regulierten Schweizer Umfeld
- **Interaktion** – Sicheres Auftreten auf C-Level und Erfahrung in der Steuerung interdisziplinärer Teams
- **Verhandlungsstärke** – Erfahrung in Preis-, Vertrags- und Leistungsdiskussionen auf Augenhöhe
- **Ausbildung** - Abgeschlossene höhere Ausbildung (Stufe HF, FH, Uni)
- **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.

