

Starten oder
durchstarten
jobs.opacc.ch

Opacc
Extended
Enterprise
Software



Verkaufspersönlichkeit

Mit wem arbeitest Du zusammen

Du arbeitest in Deinen Vertriebsprojekten je nach konkreten Anforderungen mit unterschiedlichen internen Experten zusammen. Gemeinsam mit diesem Team und unter Deiner Leitung klärt ihr Anforderungen mit den Mitarbeitenden der Interessenten und erarbeitet und präsentiert Lösungen und Lösungsvorschläge.

Wie sehen Deine Aufgaben aus

Du bist mitverantwortlich für die Gewinnung neuer Kunden für unsere Enterprise Software Anwendungen (OpaccERP, OpaccEnterpriseShop, OpaccEnterpriseCRM). Dazu übernimmst Du folgende Aufgaben:

- Teilnahme an Messen und anderen externen und internen Vertriebs- und Marketingevents
- Hauptverantwortliche Bearbeitung von Vertriebsprojekten von der Anfrage bis zum Entscheid
 - Identifikation der Entscheider (Buying Center) und des Beschaffungsprozesses
 - Ausarbeitung der Positionierung unseres Angebotes
 - Beantwortung von Anforderungskatalogen (zusammen mit den Produkt-Experten)
 - Erstellung von entscheidungsreifen und verbindlichen Lösungsvorschlägen
 - Organisation und Moderation von Vertriebsveranstaltungen (Anforderungsaufnahmen vor Ort, Präsentationen, Referenzbesichtigungen, etc.)
 - Gezielter Einsatz weiterer Opacc Ressourcen wie Vertriebs-Innendienst und Produkt-Experten (Product Manager, Projekt Manager, Projektleiter, Geschäftsleitung, CEO, etc.)
 - Führen der Vertragsverhandlungen, bei Bedarf mit interner Unterstützung
 - Organisation des KickOffs beim Kunden
 - Unterstützung des Projektteams bei Bedarf und im Rahmen des Projekt-Controllings
- Mitwirkung bei der dauernden Verbesserung unserer Produkte und Dienstleistungen

Welche Qualifikationen bringst Du mit

Um mit dieser Aufgabe fachliche und persönlich zu wachsen bringst Du folgendes mit:

- Solide Grundausbildung mit Weiterbildung
- Kontakt-/Kommunikationsfähigkeit mit Gesprächspartnern aller Bereiche und Ebenen (mündlich/schriftlich)
- Erfahrung im Verkauf von Investitionsgütern, mit Vorteil für Enterprise Software
- Kenntnisse des relevanten Ziel-Markts in der Schweiz
- Verständnis für die spezifischen Anforderungen und Herausforderungen der Zielunternehmen

Opacc

Wir wollen mit unserer Extended Enterprise Software die Arbeitswelt verändern. Durch durchgängige digitale Collaboration zwischen Mitarbeitenden, Unternehmen und Systemen. Als Schweizer Unternehmen setzen wir auf langfristige Partnerschaften mit Kunden und Mitarbeitenden. Unser Campus steht in Rothenburg, Aussenstellen gibt es in Basel und D-Nürnberg. Über 140 Mitarbeitende geben täglich ihr bestes für unsere Kunden.

Kontakt: Opacc, Wahligenpark 1, 6023 Rothenburg, 041 3495100, jobs@opacc.ch.