

Junior Key Account Manager (m/w/d) 100% (Full-time | Risch-Rotkreuz)

Fasziniert es dich, Kundenbeziehungen aktiv zu gestalten und Visionen in die Tat umzusetzen? Erfahre, wie du bei uns internationale B2B-Kunden durch deine Kommunikationsstärke und dein Engagement für nachhaltige Partnerschaften begeistern kannst. Deine Zukunft bei IMS wartet – gestalte sie mit uns!

Wer sind wir:

Unsere Passion für die Digitalisierung und Transformation von Prozessen treibt uns bei der IMS Integrierte Managementsysteme AG an. Als innovatives Schweizer Software-Unternehmen blicken wir stolz auf fast zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Digitalisierung von Geschäftsprozessen und Qualitätsmanagement zurück. Dabei legen wir besonderen Wert auf Nachhaltigkeit und die kontinuierliche Verbesserung unserer Lösungen.

Uns zeichnet eine Kultur aus, die auf Respekt, Toleranz und Positivität baut, ergänzt durch eine tiefe Neugierde. Wir laden jeden ein, seine individuellen Ideen einzubringen, um gemeinsam kreative Lösungen zu finden und die Zukunft aktiv zu formen. Schliesse dich uns an und trage dazu bei, die Brücke zu schlagen zwischen technologischen Fortschritt und menschlichen Prinzipien.

Was ist deine Herausforderung:

Als Key Account Manager übernimmst du eine zentrale Funktion und bist ein wichtiges Bindeglied zwischen unseren Kunden und allen internen Abteilungen. Dabei erwarten dich folgende Herausforderungen:

- **Kundenpartnerschaft:** Arbeite eng mit unseren internationalen B2B-Kunden zusammen, um ihre Visionen zu erfassen und Wirklichkeit werden zu lassen.
- **Kommunikationsführung:** Organisiere und führe Kundengespräche sowie Präsentationen eigenständig durch (online und offline), und Sorge für eine einwandfreie Betreuung.
- **Kundenzufriedenheit:** Berate unsere Kunden umfassend über unser Leistungsangebot und trage durch deine teamorientierte Arbeitsweise zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und -loyalität bei. Entwickle Bestandskunden zu Referenzkunden.
- **Portfolioverantwortung:** Übernimm Eigenverantwortung und entwickle proaktiv das dir zugewiesene Kundenportfolio, um die gesetzten Ziele zu erreichen.
- **Kundenfokus:** Sei stets aufmerksam für die Ideen, Wünsche und Potenziale unserer Kunden und nutze diese Einsichten, um unsere Softwarelösungen kontinuierlich kundenorientiert weiterzuentwickeln.
- **Vertragsmanagement:** Erstelle und verhandle Angebote und Verträge selbstständig und leiste deinen Beitrag zur Erreichung unserer Unternehmensziele.
- **Koordination:** Teile deine Leidenschaft für den Kundenkontakt und arbeite eng mit internen Abteilungen wie Professional Services und Customer Care zusammen.

Wer bist du:

- **Berufliche Erfahrung:** Du weisst, wie man B2B-Kundenbeziehungen effektiv führt und hast idealerweise in der Software-Branche oder im Qualitätsmanagement gearbeitet.
- **Kommunikative Kompetenz:** Du bringst hervorragende kommunikative Fähigkeiten mit und überzeugst in Präsentationen sowie Verhandlungen.
- **Zielorientierte Arbeitsweise:** Du bist bekannt dafür, dass du deinen Fokus immer auf den Kundenerfolg legst und dabei sowohl teamorientiert als auch ergebnisgetrieben agierst.
- **Dynamische Anpassungsfähigkeit:** Ein dynamisches Arbeitsumfeld spornt dich zu Höchstleistungen an. Kundenbesuche betrachtest du als willkommene Abwechslung, die neue Perspektiven eröffnet.

- **Sprachgewandt in Deutsch und Englisch:** Deine Deutsch- und Englischkenntnisse liegen mindestens auf dem C1-Niveau, was dir eine klare und effektive Kommunikation ermöglicht.
- **Bildung:** Ob du dein Studium der Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik oder eines verwandten Fachbereichs gerade abschliesst oder bereits abgeschlossen hast – für uns ist vor allem deine Leidenschaft für den Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen entscheidend.

Was bieten wir:

Bei IMS Integrierte Managementsysteme AG verstehen wir, dass wahre Zufriedenheit am Arbeitsplatz über das übliche Angebot hinausgeht. Deshalb bieten wir dir nicht nur einen Job, sondern eine Umgebung, in der du wirklich glänzen kannst. Hier sind die Vorteile, die du bei uns geniessen wirst.

Eigenverantwortung & Einfluss:

- **Mach es zu deinem Projekt:** Wir geben dir die Freiheit und Verantwortung, deine Projekte von Anfang bis Ende zu führen. Deine Ideen können hier Wirklichkeit werden und einen echten Unterschied machen.

Flexibilität, die zu deinem Leben passt:

- **Arbeite, wo und wann du am produktivsten bist:** Egal, ob im Homeoffice, in unserem modernen Büro oder als Digital Nomad – wir unterstützen flexible Arbeitsmodelle, die sich deinem Leben anpassen.
- **Gleitende Arbeitszeit:** Weil wir wissen, dass nicht jeder Tag gleich ist.

Ein Ort, der inspiriert:

- **Unser Büro:** Im 11. Stock in der Suurstoffi zeichnet sich durch moderne Arbeitsplätze und eine spektakuläre Aussicht aus. Inmitten eines dynamischen Quartiers, umgeben von zahlreichen Restaurants und direkt am Bahnhof, verbindet es inspirierendes Arbeitsumfeld mit perfekter Erreichbarkeit.

Wachstum & Entwicklung:

- **Gestalte deine Zukunft:** Ein grosser Spielraum für persönliche und professionelle Entwicklung wartet auf dich. Wir investieren in deine Aus- und Weiterbildung, damit du mit uns wachsen kannst.
- **Teilen und Lernen:** Regelmässige Workshops, um Wissen zu teilen und Neues zu lernen.

Eine Kultur, die verbindet:

- **Ein Team, das mehr ist:** Bei uns findest du flache Hierarchien und eine offene, kommunikative Atmosphäre. Wir schätzen den Austausch auf Augenhöhe und fördern eine Kultur, in der jeder gehört wird.
- **Gemeinsame Momente:** In unserer flexiblen Arbeitswelt ist Wohlfühlen im Büro genauso wichtig wie im Homeoffice. Mit legendären Teamanlässen und sommerlichen Eispausen fördern wir den Zusammenhalt. So leben wir unseren Teamgeist, egal wo wir arbeiten.

Bewirb dich jetzt!

Hast du Lust, mit uns die Zukunft zu gestalten? Dann sende deine Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Motivationsschreiben) an jobs@ims-ag.com.

Hast du Fragen? Wir stehen dir gerne telefonisch unter 041 798 04 90 zur Verfügung und freuen uns, von dir zu hören.

Requirements (knowledge, experience)	Du weisst, wie man B2B-Kundenbeziehungen effektiv führt und hast idealerweise in der Software-Branche oder im Qualitätsmanagement gearbeitet.; Du bringst hervorragende kommunikative Fähigkeiten mit und überzeugst in Präsentationen sowie Verhandlungen.
Place of employment	6343 Risch-Rotkreuz, Schweiz
Field of activity	Business Development
Job type	Full-time
Career level	With Experience

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.com/w/JO-M9I-0C2>*