

Account Executive New Business (100%)

Arbeitsort: Schweiz, Raum Zürich, Hybrid

Du unterstützt den weiteren Ausbau unseres internationalen Neukundengeschäfts im Umfeld komplexer B2B-Softwarelösungen für Industrieunternehmen und Handelsketten. Du identifizierst relevante Zielkunden, sprichst passende Ansprechpartner professionell an, verstehst deren Ausgangslage und entwickelst daraus qualifizierte Verkaufschancen. Wir freuen uns, Dich kennenzulernen.

Deine Aufgaben

- Aufbau und Entwicklung qualifizierter New-Business-Pipeline
- Identifikation, Analyse und Priorisierung relevanter Zielunternehmen
- Recherche und Ansprache von Ansprechpartnern auf Management-, Fach- und IT-Ebene
- Entwicklung personalisierter Erstansprachen über LinkedIn, E-Mail, Telefon und weitere Kanäle
- Vorbereitung und Durchführung von Erstgesprächen mit potentiellen Neukunden
- Qualifikation von Bedarf, Ausgangslage, Entscheidungsstruktur, Timing und Potential
- Erkennen von Prozessbrüchen, Variantenkomplexität und Digitalisierungspotentialen
- Entwicklung konkreter Verkaufschancen und Vorbereitung weiterer fachlicher Gespräche
- Pflege von Accounts, Kontakten, Aktivitäten und Opportunities im CRM

Was Du mitbringst

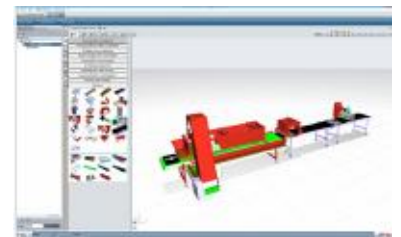
- Erfahrung im B2B-Vertrieb, New Business Sales oder technischen Lösungsvertrieb
- Interesse an erklärungsbedürftigen Softwarelösungen und komplexen Geschäftsprozessen
- Fähigkeit, sich in Zielkunden, Branchen, Prozesse und Systemlandschaften einzuarbeiten
- Freude an aktiver Marktbearbeitung und am Aufbau neuer Kundenbeziehungen
- Professionelles Auftreten gegenüber Geschäftsführung, Fachbereichen und IT
- Strukturierte, selbstständige und verbindliche Arbeitsweise
- Gute Kommunikationsfähigkeit in Deutsch und Englisch

Von Vorteil

- Erfahrung mit CPQ, ERP, CAD, PLM, Engineering Software, Retail Technology oder Digitalisierungsprojekten
- Verständnis für Prozesse in Industrie, Maschinenbau, Anlagenbau, Ladenbau oder Handel
- Erfahrung mit LinkedIn Sales Navigator, HubSpot, Apollo oder vergleichbaren Tools
- Französisch- oder Italienischkenntnisse

Was wir bieten

- Eine zentrale Rolle beim Aufbau des New-Business-Geschäfts eines etablierten Schweizer Softwareunternehmens
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und kurze Entscheidungswege
- Anspruchsvolle Zielmärkte mit internationaler Relevanz
- Hohe Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum bei Zielkunden, Pipeline und Marktansprache



Kontakt

Perspectix AG
Hardturmstrasse 253
CH-8005 Zürich

André Kälin
CEO

+41 44 445 95 45
andre.kaelin@perspectix.com

www.perspectix.com

Über Perspectix

Die Perspectix AG ist ein führender Anbieter von Digitalisierungslösungen für die Vertriebsprozesse von Industrieunternehmen und das Retail Management von Handelsketten. Mit kontinuierlichem Wachstum entwickelt und vertreibt das Unternehmen zwei innovative Kernprodukte: Die P'X Industry Solution umfasst als leistungsstarke Configure-Price-Quote (CPQ) Lösung einen 3D-Produktkonfigurator für variantenreiche Produktsysteme, unterstützt den Multi-Channel Vertrieb internationaler Unternehmen und integriert sich nahtlos in ERP-, CAD-, PDM/PLM- wie CRM-Systeme. Die P'X Retail Solution digitalisiert die Prozesse wie Ladenplanung, Sortimentsmanagement, Regaloptimierung und Visual Merchandising von Handelsketten. Sie verbessert die Zusammenarbeit und trägt zur effizienten Organisation der Filialen bei.