

Ergon entwickelt und vertreibt Airlock, die führende digitale Access Management Lösung der Schweiz (www.airlock.com). Airlock schützt Webapplikationen vor Angriffen und bietet vielfältige Möglichkeiten für die einfache und sichere Authentisierung der Nutzer. Unsere Zielmärkte sind hauptsächlich in der Schweiz, Deutschland und Österreich, aber wir sind auch in weiteren Regionen wie Asien und im Mittleren Osten tätig.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort oder per Vereinbarung eine/n

IT Security Sales Manager (m/w) Zürich, 100 %

Deine Aufgaben

Du gewinnst Neukunden in der Schweiz und Österreich, indem du Kontakte in unseren Zielmärkten identifizierst, mit den Security Architekten und IT Leitern in Kontakt trittst und ihre Bedürfnisse im Bereich der Web Application Security verstehst sowie ihnen Lösungen aufzeigst. Der Direktkontakt ist dabei entscheidend.

Du arbeitest ausserdem mit bei Neukunden-Initiativen und bei der Gestaltung der CRM und Marketing Automation Prozesse und Reportings.

Dein Profil

Mit unserem Account Based Selling Ansatz machst du den Unterschied. Du hast bereits erfolgreich Neukunden für Software Leistungen im B2B Umfeld gewonnen und bist es gewohnt, eine hohe Kontakt Kadenz zu halten und dich auch daran messen zu lassen. Du präsentierst gerne und hast Erfahrung in der Erstellung von Offerten.

Um das detailreiche Wissen der Airlock Produkte aufbauen zu können, ist ein gutes Verständnis der aktuellen Business IT-Architekturen ein Vorteil. Erfahrungen mit Security- und IAM-Lösungen sind sehr nützlich und willkommen.

Du verfügst über ein hohes Mass an Eigeninitiative, Schaffenskraft und Optimismus. Sehr gute Deutsch und Englisch Kenntnisse sind eine Voraussetzung, Französisch und Italienisch sind von grossem Nutzen sowie weitere Sprachen von Vorteil.

Was wir dir bieten

Unsere Produkte sind bereits bei über 400 Kunden im Einsatz und geniessen einen ausgezeichneten Ruf. Du profitierst von einem eingespielten Team, welches dir erlaubt, dich auf die Kundengewinnung zu konzentrieren. Dabei kannst du zudem auf unser starkes Partnernetzwerk zählen. Ausserdem wirst du mit gezielten Social Media Kampagnen und Events unterstützt.

Wir wurden mehrfach als einer der beliebtesten Arbeitgeber der Schweiz ausgezeichnet. Wir pflegen eine offene Firmenkultur, bei der Eigenverantwortung und Mitbestimmung im Zentrum stehen. Wir bieten eine moderne Arbeitsumgebung in der Zürcher Innenstadt und schreiben Work-Life Balance nicht nur gross, sondern leben sie auch. Wir fördern durch regelmässige Weiterbildungen individuellen Fähigkeiten.

Kontakt und Bewerbung

Suchst du eine packende Herausforderung in anregender Atmosphäre und einem professionellen und motivierten Team? Weitere Auskünfte gibt Martin Zahner, Head of Sales, Tel. +41 44 268 83 82.

Wir freuen uns über deine elektronische Bewerbung an martin.zahner@ergon.ch.