



Account Manager Schweiz (m/w/d)

Die avasis Group wurde 1997 gegründet, ist zertifizierter Siemens Platin Partner und mit über 80 Mitarbeitenden an fünf Standorten sehr erfolgreich in der Medizintechnik (MED) sowie in der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM) tätig.

Du begeisterst Dich für den Vertrieb von Softwarelösungen und möchtest die digitale Transformation der Schweizer MEM-Industrie aktiv mitgestalten? Dann bieten wir Dir die passende Herausforderung.

Diese Aufgaben erwarten Dich

- Vertrieb von Softwarelösungen und unterstützenden Dienstleistungen in den Bereichen CAx, PLM und ALM
- Akquisition von Neukunden sowie Übernahme, Betreuung und Ausbau bestehender Kunden im Schweizer MEM-Umfeld
- Aufbau und Pflege langfristiger, vertrauensvoller Kundenbeziehungen auf Fach- und Entscheidungsebene
- Analyse von Kundenanforderungen und Ableitung geeigneter Lösungs- und Einsatzszenarien
- Planung und Durchführung von Kundenterminen, Präsentationen, Workshops sowie weiteren Vertriebsaktivitäten
- Verantwortung für Angebotserstellung, Forecasting, Verhandlungsführung und Vertragsabschlüsse
- Aktive Unterstützung der Marktentwicklung Schweiz im Bereich MEM
- Repräsentation der avasis Group auf Messen, Seminaren und Fachveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit Presales, Business Consulting und Professional Service zur Sicherstellung nachhaltiger Kundenerfolge

Das bringst Du mit

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Lösungen oder Investitionsgüter, idealerweise im industriellen Umfeld
- Sehr gutes Verständnis für Prozesse, Herausforderungen und Entscheidungsstrukturen in der Maschinen-, Elektro- und Anlagenbauindustrie
- Vorteilhaft sind Kenntnisse oder Berührungspunkte in PLM-, Engineering-, Quality- oder Produktionsnahen IT-Systemen
- Sicheres, verbindliches Auftreten sowie ausgeprägte Beratungs- und Kommunikationskompetenz
- Strukturierte, selbständige Arbeitsweise mit unternehmerischem Denken
- Hohe Eigenverantwortung, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit

Das bieten wir Dir

- Eine verantwortungsvolle Vertriebsrolle mit klarem Fokus auf den Schweizer MEM-Markt
- Anspruchsvolle Kundenprojekte im Umfeld Digitalisierung, Engineering und Prozessoptimierung
- Zusammenarbeit in einem eingespielten Team aus Vertrieb, Consulting und Service mit klaren Rollen
- Gestaltungsspielraum, kurze Entscheidungswege und langfristige Perspektiven in einem spezialisierten Software- und Beratungshaus