

# Sales Manager (m/w/d) 80-100%

## 1.1 Wer wir sind

Wir sind führend im Bereich Cybersecurity und erschliessen für mittlere bis grosse Unternehmen das volle Potential von modernen, Cloud-basierten IT-Infrastrukturen. Menschen sollen sich sicher und einfach in digitalen Welten bewegen können. Dafür steht Inseya.

Wir generieren echten, nachhaltigen Mehrwert für Kunden und setzen dabei auf persönliche Betreuung und innovative Lösungen. Wir haben Spass am Teamwork und am Erfolg. Wir pflegen respektvollen und ehrlichen Umgang mit Mitarbeitenden, Kunden und Partnern.

## 1.2 Wie du uns hilfst

Du übernimmst eigenverantwortlich die Akquise von Neukunden im B2B-Bereich mit Fokus auf KMU ab 150 Mitarbeitenden sowie Enterprise-Kunden. Dabei pflegst und aktualisierst du systematisch die Stammdaten, um eine präzise und effiziente Kundenbetreuung sicherzustellen. Durch gezielte Gespräche identifizierst du individuelle Kundenbedürfnisse und entwickelst massgeschneiderte Sicherheitslösungen, die den Anforderungen moderner IT-Infrastrukturen gerecht werden.

Du baust langfristige Beziehungen zu Entscheidungsträgern auf und pflegst diese kontinuierlich. In enger Zusammenarbeit mit unseren technischen Teams erstellst du Angebote und präsentierst überzeugende Lösungskonzepte. Zur Erweiterung deines Netzwerks und zur Generierung neuer Leads nimmst du regelmässig an Branchenveranstaltungen, Messen und Webinaren teil. Zudem beobachtest du laufend den Markt und bringst wertvolles Feedback ein, um unser Portfolio gezielt weiterzuentwickeln.

## 1.3 Was du mitbringst

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung; Weiterbildung im Bereich Vertrieb oder IT-Security von Vorteil
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im Vertrieb von IT-Dienstleistungen, Cybersecurity-Lösungen oder verwandten Gebieten
- Technisches Grundverständnis im Bereich IT-Security
- Ausgeprägte Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Erfolgsorientierung
- Bestehendes Netzwerk zu IT-Entscheidungsträgern in Schweizer KMU und/oder Enterprise-Unternehmen von grossem Vorteil
- Fließende Deutschkenntnisse; gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

## 1.4 Goodies

- Attraktive Anstellungsbedingungen mit Smartphone, Abo, Halbtax, Parkplatz etc.
- Flexible Arbeitszeiten mit Homeoffice
- Breit gefächerte Weiterbildungsmöglichkeiten und direkten Zugang zu sehr viel Knowhow, intern und bei den Herstellern

- Cooles Büro nahe Bahnhof Bern Wankdorf mit Lounge und neusten Arbeitsmitteln
- Flache Hierarchie
- Regelmässige Mitarbeiteranlässe
- Starkes, kollegiales Team

## 1.5 Komm an Board!

Sende uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Motivationsschreiben an [reto.heutschi@inseya.ch](mailto:reto.heutschi@inseya.ch). Falls du Fragen zur ausgeschriebenen Stelle oder Inseya hast, gibt dir Reto Heutschi gerne telefonisch Auskunft unter [031 914 18 18](tel:0319141818)

Melde dich noch heute. Wir freuen uns von dir zu hören!