

---

Unser Mandant ist der marktführende Anbieter von Infrastruktur und Cloud Orchestrierungslösungen zur Zusammenführung, Automatisierung, Validierung und Dokumentation von Security-, Applikations- und Netzwerkstrukturen unter einem einheitlichen Management. Zum weiteren Ausbau der hervorragenden Marktposition suchen wir kurzfristig einen hochmotivierten und erfolgsorientierten

---

# REGIONAL SALES MANAGER CLOUD SECURITY (M/W/D)

**STANDORT:** WESTLICHE SCHWEIZ (RAUM BERN - GENÈVE)

**REFERENZNUMMER:** SCSME19057

## IHRE AUFGABEN:

- Gewinnung und Betreuung von großen Unternehmenskunden primär in der westlichen Schweiz mit den Schwerpunktbranchen Finance, Telcos / Service Provider, Manufacturing, Utilities, Retail oder auch Government
- Verantwortlicher Auf- und Ausbau der Endkundenbeziehungen bis auf CxO-Level zur umfassenden Platzierung der Lösungen von Tufin Technologies
- Umfassende Durchdringung des Zielkunden und Ausschöpfung der kurz-, mittel- und langfristigen Geschäftsmöglichkeiten
- Durchgängige Steuerung und Überwachung der Projekte über mehrere Kundenabteilungen entlang des gesamten Vertriebsprozesses in Abstimmung mit dem Channel
- Eigenständige Erstellung und Implementierung von Businessplänen
- Regelmässiges und genaues Forecasting der Geschäftsmöglichkeiten (salesforce.com)

## IHR PROFIL:

- Nachweisbare Vertriebsserfolge im Vertrieb komplexer Software- oder Security- Lösungen bei neuen und bestehenden Unternehmenskunden ab gehobenem Mittelstand aufwärts und Service Providern
- Gutes Verständnis für große, komplexe IT-Infrastrukturen und deren Management sowie für Geschäftsmodelle und Auswirkungen auf die IT der Kunden
- Umfassende Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Channelpartnern und Systemintegratoren und der Koordination interner Ressourcen
- Gelebtes Multi Level Selling unter Anwendung etablierter Vertriebs- und Businessmethodiken
- Hochprofessionelle, kreative, team- und erfolgsorientierte Vertriebspersönlichkeit mit akademischem Abschluss oder vergleichbarer Ausbildung
- Sehr gutes Deutsch und Englisch sowie fliessendes Französisch für die Betreuung der Kunden in der Westschweiz

## DAS ANGEBOT:

- Eine attraktive Vergütung, Car Allowance, Aktienoptionen und weitere Leistungen
- Ein flexibles und eigenverantwortliches Arbeitsumfeld mit Homeoffice
- Ausgezeichnete Weiterentwicklungsmöglichkeiten

## INTERESSIERT?

Dann nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf und senden Ihren aussagefähigen Lebenslauf in Englisch an unseren Berater

**IHR ANSPRECHPARTNER FÜR  
DIESES STELLENANGEBOT**



**Stefan Mertz**

📍 Klausenburger Strasse 9  
81677 München

📞 +49-(0)89-95892400-12

✉️ [stefan.mertz@qrc-group.com](mailto:stefan.mertz@qrc-group.com)