

Willkommen bei Securosys SA – einem dynamischen und international ausgerichteten Unternehmen, das sich in den anspruchsvollen Sektoren IT, Cyber und Fintech bewegt. Wir bieten unserer hochkarätigen Kundschaft innovative Authentisierungs- und Verschlüsselungslösungen an, die einen kompromisslosen Schutz vor Datenangriffen für unsere Kunden gewährleisten.

Wir suchen Dich per 1. September oder nach Absprache als:

Inside Sales mit kaufmännischem Flair, 80-100%

Bei Securosys erwartest Dich eine vielfältige und anspruchsvolle Tätigkeit:

Lead Management:

- Du übernimmst das Screening, die Priorisierung und die Weiterleitung von Leads von der Webseite, Sales-Kontakten und anderen Quellen.
- Abarbeitung von End-to-End Sales Prozesse von zugewiesenen Deals ohne Kundenbesuchsbedarf.
- Du klärst die Bedürfnisse der Kunden ab, informierst Dich intern bei den geeigneten Stellen und leitest die Anfragen gezielt an die passenden Sales-Mitarbeitenden weiter.
- Unterstützung im Sales-Support für Anfragen auf unserem firmeneigenen Webshop.

Sales Unterstützung:

- Du unterstützt die VP Sales in Verkaufsaufgaben, Research- und organisatorischen Belangen
- Du erstellst Offerten und Preisindikationen gemäss Vorgabe durch die Sales-Manager
- Du unterstützt die Sales Abteilung mit Aufgaben im CRM-Bereich

Backoffice Unterstützung:

- Mitarbeit, Auftragswesen, Office Management.
- Als erste Anlaufstelle für Kunden übernimmst Du die Entgegennahme von Telefonaten in deutscher und englischer Sprache sowie des Empfangs.
- Du unterstützt in der Administration des Securosys Cloud-Services.

Flexibilität und Weiterentwicklung:

- Bei uns erwartest Dich ein dynamisches Umfeld, daher übernimmst Du bei Bedarf auch weitere Aufgaben, um den reibungslosen Ablauf sicherzustellen.
- Deine Rolle ist nicht nur herausfordernd und vielseitig, sondern bietet auch Raum für Eigeninitiative und Kreativität. Hier kannst Du nicht nur deine bestehenden Fähigkeiten einbringen, sondern Dich auch kontinuierlich weiterentwickeln.

Was Dich besonders macht:

- Du hast bereits Inside Sales Erfahrung oder möchtest Dich ins Inside Sales weiterentwickeln.
- Du bringst nicht nur eine mehrjährige kaufmännische Erfahrung in einem technischen IT-Umfeld mit, sondern auch eine schnelle Auffassungsgabe und eine zuverlässige, lösungsorientierte, unabhängige Arbeitsweise.
- Mit deiner positiven, proaktiven Art bringst du dich fachlich wie menschlich als starkes Teammitglied ein.
- Mit deinem sicheren Auftreten und Durchsetzungsvermögen repräsentierst du das Unternehmen professionell – vom Erstkontakt bis zur Geschäftsleitung.
- Erfahrung mit SAP B1 und Hubspot CRM ist von Vorteil.
- Du interessierst dich für Sales und Technik und bringst eine ausgeprägte IT-Affinität mit.
- Du beherrschst Deutsch und Englisch sicher in Wort und Schrift; weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil.

Was wir bieten:

Securosys bietet attraktive Arbeitsplätze mit moderner Infrastruktur in Gehdistanz zum Bahnhof

Zürich-Altstetten und die Möglichkeit zu flexiblem Homeoffice. In einer Welt, die von kontinuierlichem Wandel geprägt ist, bieten wir nicht nur innovative Technologien, sondern schaffen auch Raum für persönliches und berufliches Wachstum. Bei Securosys kannst Du Teil eines Teams sein, das sich leidenschaftlich für die Sicherheit digitaler Systeme einsetzt und dabei stets auf höchstem Niveau agiert. Willkommen in einer Umgebung, in der deine Fähigkeiten geschätzt werden und Du einen bedeutsamen Beitrag zu einer sichereren digitalen Welt leisten kannst.

Fühlst Du Dich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung: jobs@securosys.com. (wird nicht mehr angezeigt aus Datenschutz Gründen)