



## Solution Sales Hybrid Cloud (m/w/d)

**Baar, St. Gallen oder Wallisellen? Du hast die Wahl. | 80-100 % | unbefristet**

### **Über uns:**

Wir sind ein professioneller und erfolgreicher Schweizer IT-Systemintegrator und Full-Service Provider. Für unsere mitunter langjährigen Kunden und Partner setzen wir dank unserem Know-how und der Portfolio-Kompetenz bestmögliche 360° Lösungen um. Von Data Management bis hin zu Hybrid-Cloud und Digital Workplace – unsere Lösungen sind sicher, menschenzentriert und perfekt auf die Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten.

### **Solution Sales Hybrid Cloud (m/w/d)**

Baar, St. Gallen oder Wallisellen | 80-100 % | unbefristet

In dieser spannenden Rolle kombinierst du technische Kompetenzen mit unternehmerischem Verkaufsflair. Du verstehst die Hybrid-Cloud-Welt im Detail und kannst sie bei Kunden zielgerichtet positionieren – von der Analyse über die Architektur bis hin zum erfolgreichen Abschluss.

### **Deine Aufgaben:**

- Technologischer Fokus auf Broadcom, Microsoft Azure, AWS und Sonio Cloud-Dienste
- Verantwortung für den erfolgreichen Verkauf unserer Hybrid-Cloud- und Managed-Services-Lösungen
- Fachexperte und Trusted Advisor: Bedürfnisse erkennen, Herausforderungen verstehen und Lösungsansätze überzeugend positionieren
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Aktive Mitgestaltung und Weiterentwicklung unseres Lösungsportfolios
- Platzierung von Sonio als strategischer Partner für Cloud-, Datacenter- und Managed-Services-Themen
- Pflege der Vertriebspipeline und des CRM-Systems
- Teilnahme an Kundenterminen, Events und Herstellerveranstaltungen
- Durchführung von Presales-Aktivitäten inkl. Angebots- und Präsentationserstellung
- Beantwortung von Ausschreibungen und Pflichtenheften
- Evaluation neuer Technologien sowie enge Zusammenarbeit mit unseren Enterprise Architekten und Herstellern
- Sicherstellung der relevanten Herstellerzertifizierungen

## **Dein Profil:**

- Mindestens 3–5 Jahre Erfahrung im Bereich Hybrid Cloud, Datacenter oder Managed Services – idealerweise in einer kombinierten Sales-/Presales-Rolle
- Fundierte technische Kenntnisse in Datacenter-Infrastruktur (Server, Storage, Netzwerk, Virtualisierung, Backup)
- Zertifizierungen und vertieftes Knowhow in den Bereichen Broadcom, Microsoft Azure und AWS von Vorteil
- Verkaufstalent: Du baust schnell Vertrauen auf, kommunizierst überzeugend und gehst die Extrameile für unsere Kunden
- Stark in der Analyse und Konzeption, gleichzeitig abschlussorientiert und unternehmerisch denkend
- Selbstständig, zielstrebig und motiviert, in einem dynamischen Umfeld Wirkung zu erzielen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz

## **Was wir bieten:**

- Spannende Projekte und abwechslungsreiche Tätigkeiten
- Entwicklungsmöglichkeiten (Weiterbildungen, Zertifizierungen, Austausch mit Spezialisten im Team)
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit Entscheidungsfreiraum
- Eine moderne Arbeitsumgebung
- Ein angenehmes Arbeits-Umfeld mit standortübergreifender Teamarbeit
- Open-Door und Du-Kultur
- Raum für eigene Ideen und persönliche Entwicklung
- Remote-Arbeitsplatz
- Flexibles Gleitzeit-Arbeitsmodell
- Kostenloser Parkplatz
- Weitere Fringe Benefits sind für uns neben einem marktgerechten, fairen Vergütungssystem eine Selbstverständlichkeit

## **Bereit für den nächsten Schritt?**

Wenn du die Zukunft der Sonio AG mitgestalten möchtest, freuen wir uns auf deine Bewerbung! Sende deine Unterlagen (Begleitschreiben, CV mit Foto, Arbeitszeugnisse, Diplome, Zertifikate, etc.) per E-Mail an: [recruiting@sonio.com](mailto:recruiting@sonio.com)

Aileen Habermann | Sonio AG • Baarermattstrasse 10 • 6340 Baar | Tel. +41 58 715 15 76 | [www.sonio.com](http://www.sonio.com).

*Direktbewerbungen werden bevorzugt behandelt.*