



Head of Solution Sales (m/w/d)

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 einem umfangreichen Managed Service Angebot, Data Management bis hin zu Hybrid-Cloud und Digital Workplace – unsere Lösungen sind sicher, menschenzentriert und perfekt auf die Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten.

Head of Solution Sales (m/w/d)

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

Als Head of Solution Sales übernimmst du die Gesamtverantwortung für den Vertrieb unserer Managed-Services-Lösungen. Du führst das Sales-Team fachlich und personell, entwickelst das Lösungsportfolio weiter und bist selbst aktiv im Markt unterwegs – strategisch wie operativ.

Deine Aufgaben:

- Gesamtverantwortung für den Vertrieb von Managed Services (Umsatz, Wachstum, Profitabilität)
- Fachliche und personelle Führung, Coaching und Weiterentwicklung des Sales-Teams
- Definition und Umsetzung der Sales-Strategie im Bereich Managed Services
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsleitung, Presales, Delivery und Marketing
- Aktive Betreuung strategischer Key Accounts und Begleitung komplexer Verkaufszyklen
- Positionierung der Sonio AG als führender Partner für Managed Services rund um Hybrid Cloud, Data Management und Digital Workplace
- Aufbau, Pflege und Ausbau nachhaltiger Kundenbeziehungen auf C-Level-Ebene
- Identifikation von Kundenpotenzialen sowie gezielter Ausbau bestehender Accounts
- Akquise von Neukunden im definierten Markt- und Zielkundensegment
- Aktive Mitgestaltung und Weiterentwicklung des Managed-Services-Portfolios
- Sicherstellung der Markt- und Kundenrelevanz unserer Lösungen
- Beobachtung von Markttrends, Kundenbedürfnissen und Wettbewerbsentwicklungen
- Enge Abstimmung mit internen Fachbereichen zur optimalen Lösungspositionierung
- Verantwortung für Forecasts, Pipeline-Management und CRM-Datenqualität
- Sicherstellung strukturierter, effizienter und skalierbarer Sales-Prozesse

- Reporting der relevanten KPIs an die Geschäftsleitung

Dein Profil:

- Höhere Fachausbildung (HF/FH/Uni) im Bereich Wirtschaft, Informatik oder vergleichbar
- Mehrjährige, nachweisbare Verkaufserfahrung im Managed-Services- oder IT-Services-Umfeld
- Führungserfahrung oder klare Ambition, ein Sales-Team erfolgreich zu führen
- Starke kommunikative Fähigkeiten und ausgeprägte Kundenorientierung
- Unternehmerisches Denken mit hohem Markt- und Geschäftsverständnis
- Abschlussstark, verhandlungssicher und überzeugend auf allen Ebenen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was wir bieten:

- Spannende Projekte und abwechslungsreiche Tätigkeiten
- Entwicklungsmöglichkeiten (Weiterbildungen, Zertifizierungen, Austausch mit Spezialisten im Team)
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit Entscheidungsfreiraum
- Flexible Arbeitszeiten und hybrides Arbeitsmodell
- Eine moderne Arbeitsumgebung (z.B. im Glatt-Tower in Wallisellen ZH)
- Kostenloser Parkplatz
- Neben einem fairen, marktgerechten Vergütungssystem erwarten dich zahlreiche Zusatzleistungen

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

Aileen Habermann | Sonio AG • Baarermattstrasse 10 • 6340 Baar | Tel. +41 58 715 15 76 | www.sonio.com.