



Fachlead / Sales Datamanagement (m/w/d)

Baar/ZG, St. Gallen/SG oder Wallisellen/ZH? Du hast die Wahl. | 100 % | unbefristet

Wir suchen dich! Verstärk unser erfolgreiches Architekten-Team!

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.

Fachlead / Sales Datamanagement (m/w/d)

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

In dieser hybriden Schlüsselrolle kombinierst du technische Expertise, strategische Weiterentwicklung und Vertriebskompetenz. Du führst das Thema Data Management (Backup, Disaster Recovery, Archivierung, Security & Compliance) fachlich in unserem Unternehmen und bist gleichzeitig aktiv im Markt unterwegs.

Deine Aufgaben:

- Fachliche Verantwortung für den Bereich Data Management (Backup, DR, Archivierung, Ransomware Protection, Data Governance)
- Weiterentwicklung des Lösungsportfolios gemeinsam mit den entsprechenden Team Leads aus Professional Service und Managed Service (Value Stream Ansatz)
- Beobachtung technologischer Trends und Bewertung neuer Lösungen (Cohesity/Veritas, Commvault, Veeam, HPE Zerto usw.)
- Sicherstellung und Weiterentwicklung der Knowledge Base innerhalb des Teams
- Aufbau strategischer Herstellerbeziehungen sowie Pflege bestehender Partnerschaften
- Positionierung von Sonio als führenden Partner für Data-Management-Lösungen
- Verantwortung für Umsatz- und Wachstumsziele im Themenbereich
- Identifikation neuer Geschäftschancen und Entwicklung von Marktstrategien
- Unterstützung bei der Lead-Generierung sowie bei Marketing- und Go-to-Market-Aktivitäten
- Beratung der Kundschaft hinsichtlich Data-Management-Architekturen und -Strategien
- Erarbeitung von Lösungskonzepten und technische Begleitung der Verkaufsprozesse
- Erstellung von Offerten, Präsentationen, Zielpreisen und Ausschreibungsunterlagen

- Teilnahme an Kundenterminen, Workshops und Events

Dein Profil:

- Mindestens 3–5 Jahre Erfahrung in einer technischen Rolle (Solution Architect, Engineer, Consultant) im Bereich Backup, Disaster Recovery oder Data Management
- Erste Erfahrung in Sales-/Presales-Rollen oder klare Ambition, diese Mischung zu leben
- Fundiertes Know-how in einem oder mehreren der folgenden Produkte: Cohesity/Veritas, Commvault, Veeam, HPE Zerto
- Starke Kommunikationsfähigkeiten und Freude am direkten Kundenkontakt
- Unternehmerisches Denken, Eigenmotivation und Fähigkeit, Themen strategisch weiterzuentwickeln
- Souveräner Auftritt und vertrauensbildende Persönlichkeit
- Flüssende Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz

Was wir bieten:

- Spannende Bids, 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.

Direktbewerbungen werden bevorzugt behandelt.