

Als schweizweit führendes Unternehmen schafft Ergon aus Digitalisierungstrends einzigartigen Kundennutzen – von der Idee bis zum Markterfolg. Dazu gehört Airlock – Secure Access Hub®, eine zentrale Drehscheibe für sicheres Access Management in einer digitalisierten Welt.

Unsere Zielmärkte sind hauptsächlich in der Schweiz, Deutschland und Österreich, aber wir sind auch in weiteren Regionen wie Asien und im Mittlerer Osten tätig.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort oder per Vereinbarung eine:n

## **IT Security Sales Manager (all genders), 100%**

### **Was du bei uns bewegst**

Du gewinnst Neukunden in der Schweiz und Österreich, indem du Kontakte in unseren Zielmärkten identifizierst, mit den Security-Architekt:innen und IT-Leiter:innen in Kontakt trittst und ihre Bedürfnisse im Bereich der Web Application Security verstehst sowie ihnen Lösungen aufzeigst. Der Direktkontakt ist dabei entscheidend.

Du arbeitest ausserdem mit bei Neukunden-Initiativen und bei der Gestaltung der CRM- und Marketing-Automation-Prozesse und Reportings.

Unsere Produkte sind bereits bei über 400 Kunden im Einsatz und geniessen einen ausgezeichneten Ruf. Du profitierst von einem eingespielten Team, welches dir erlaubt, dich auf die Kundengewinnung zu konzentrieren. Dabei kannst du zudem auf unser starkes Partnernetzwerk zählen. Ausserdem wirst du mit gezielten Social Media Kampagnen und Events unterstützt.

### **Welche Expertise du mitbringst**

Mit unserem Account-Based-Selling-Ansatz machst du den Unterschied. Du hast bereits erfolgreich Neukunden für Software-Leistungen im B2B Umfeld gewonnen und bist es gewohnt, eine hohe Kontakt-Kadenz zu halten und dich auch daran messen zu lassen. Du präsentierst gerne und hast Erfahrung in der Erstellung von Offerten.

Um das detailreiche Wissen der Airlock-Produkte aufbauen zu können, ist ein gutes Verständnis der aktuellen Business IT-Architekturen ein Vorteil. Erfahrungen mit Security- und IAM-Lösungen sind sehr nützlich und willkommen.

Du verfügst über ein hohes Mass an Eigeninitiative, Schaffenskraft und Optimismus. Sehr gute Deutsch- und Englisch-Kenntnisse sind eine Voraussetzung, Französisch und Italienisch sind von grossem Nutzen sowie weitere Sprachen von Vorteil.

### **Was Ergon dir bietet**

Bei Ergon pflegen wir eine offene Firmenkultur – wir leben Eigenverantwortung, Mitbestimmung und offenen Austausch in unseren Büros in der Zürcher Innenstadt (beim Bahnhof Stadelhofen). Du entwickelst dich weiter in spannenden Projekten und mit unserem umfangreichen Schulungs- und Weiterbildungsangebot.

Das Unternehmen mit rund 350 Mitarbeiter:innen wurde 1984 gegründet und mehrfach als einer der besten Arbeitgeber der Schweiz ausgezeichnet, z.B. beim «Swiss Arbeitgeber Award», «Great Place to Work Schweiz» oder kununu.

### **Kontakt und Bewerbung**

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns über deine elektronische Bewerbung an [jobs@ergon.ch](mailto:jobs@ergon.ch).

**ergon**

Dein Kontakt bei Fragen:  
Martin Zahner  
Head of Sales  
+41 44 268 83 82  
[jobs@ergon.ch](mailto:jobs@ergon.ch)