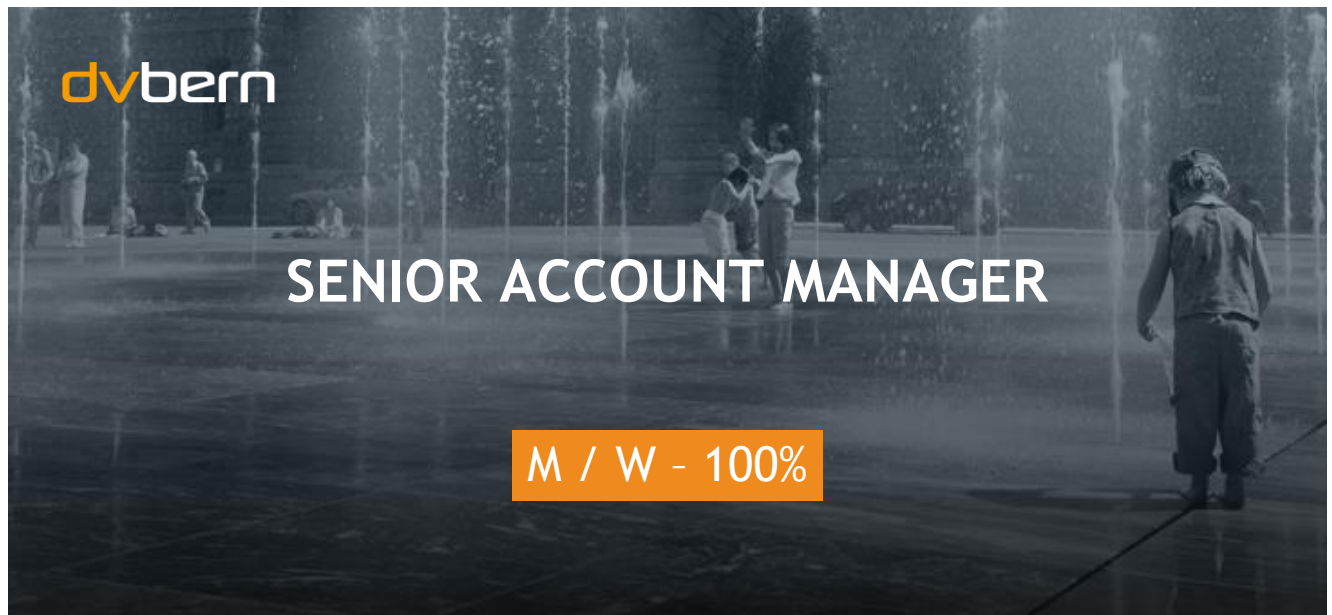


Seit über 40 Jahren entwickeln wir massgeschneiderte, sowie standartisierte eGovernment- und Businesslösungen: Komplex oder einfach, Web oder Mobile: Auf jeden Wunsch können wir schnelle und überzeugende Lösungen präsentieren.

Für unsere neue Marketing und Verkaufsabteilung suchen wir eine/n Verkaufsprofi als:



Ihre Aufgaben

- Sie führen Marktanalysen durch und entwickeln in Abstimmung mit der Geschäftsleitung Marketing- und Verkaufsstrategien
- Sie sind zuständig für die Akquise und den Verkauf unserer bestehenden Standardprodukte
- Sie akquirieren neue Kunden im Bereich von New Business
- Sie erstellen Offerten und Verträge
- Sie unterstützen das Team bei der Abgabe von Angeboten (zum Beispiel bei öffentlichen Ausschreibungen)

Ihr Profil

- Verkauf ist Ihre Leidenschaft
- Sie schätzen das Führen von Accounts
- Sie sind initiativ und können selbständig Arbeiten
- Sie haben ein sicheres und kompetentes Auftreten
- Sie haben hohe Kommunikationsfähigkeiten in Wort und Schrift
- Sie sind IT-affin und haben gute MS-Office Kenntnisse

Wir bieten

- Äusserst vielseitige Aufgaben mit viel Verantwortung und Raum für Eigeninitiative
- Arbeit in einem motivierten und multifunktionalen Team mit viel Autonomie
- Sehr flexible Arbeitszeiten mit Home Office (Teilzeit möglich)
- Flache Hierarchien
- Weiterbildungsmöglichkeiten inklusive Unterstützung bei Zertifizierungen

Wollen Sie Ihre Zukunft mit uns mitgestalten, dann bewerben Sie sich bei

Christian Loeffel, DV Bern AG, Nussbaumstrasse 21,
3000 Bern 22 oder christian.loeffel@dvbern.ch