

Trihow verbindet haptische Elemente mit digitalem Inhalt und schafft dadurch ein verblüffend interaktives Kundenerlebnis. Das Resultat: mehr Erfolg für unsere Kund:innen. Mit unserem multidisziplinären und jungen Team entwickeln wir kundenspezifische Lösungen für den Einzelhandel, Beratungssituationen, Messeauftritte und vieles mehr. Bereits heute dürfen wir mit zahlreichen Top-Brands aus verschiedenen Branchen zusammenarbeiten.

Für die Weiterentwicklung unserer Kundenbeziehungen und den strategischen Ausbau unseres Lösungsgeschäfts suchen wir eine:n erfahrene:n

## Senior Account Manager:in (80-100%)

... der:die mit Leidenschaft für Kunden, strategischem Weitblick und unternehmerischem Denken neue Potenziale erschliesst und nachhaltiges Wachstum schafft.

Du hast ein Gespür für Menschen, denkst vernetzt und fühlst dich in anspruchsvollen Kundensituationen wohl? Es begeistert dich, gemeinsam mit Kund\*innen Lösungen zu entwickeln und Beziehungen aufzubauen, die über einzelne Projekte hinausgehen?

➔ **Dann bist du bei uns genau richtig!**

### ***Dich erwartet...***

- ... ein exklusives Portfolio mit namhaften Schweizer Bestandskunden
- ... ein innovatives Arbeitsumfeld mit Wow-Experience in Rotkreuz
- ... ein inspirierender Teamspirit mit hoher Gestaltungskraft
- ... die Chance, bestehende Kundenbeziehungen strategisch auszubauen und nachhaltig weiterzuentwickeln
- ... ein Unternehmen, das auf Basis seines Lösungsgeschäfts eine skalierbare Produkt- und Plattformwelt entwickelt
- ... direkter Austausch mit der Geschäftsleitung und die Möglichkeit, die Weiterentwicklung unseres Vertriebs aktiv mitzugestalten
- ... persönliche Entwicklungsmöglichkeiten und viel Freiraum für Eigeninitiative

## ***Bei uns wirst du...***

### **Kundenbeziehungen ausbauen**

- ... ein etabliertes Portfolio von Bestandskunden eigenständig betreuen und weiterentwickeln
- ... Potenziale für Up- und Cross-Selling erkennen und neue Lösungen innerhalb bestehender Kundenbeziehungen platzieren
- ... strategische Gespräche mit deinen Kund führen und nachhaltige Partnerschaften aufbauen
- ... die langfristige Kundenbindung sowie das Wachstum deiner Accounts aktiv vorantreiben

### **Als Sparringspartner:in wirken**

- ... Entscheidungsträger auf Augenhöhe beraten und ihre Herausforderungen verstehen
- ... komplexe Fragestellungen im Bereich Live-Kommunikation, Retail, Beratung und Messeauftritte analysieren und passende Lösungen entwickeln
- ... als vertrauensvolle Ansprechpartner:in Mehrwert schaffen und neue Perspektiven aufzeigen



### **Projekte erfolgreich begleiten**

- ... Kundenprojekte von der Idee bis zur Umsetzung begleiten
- ... Verantwortung für Timing, Budget und Qualität übernehmen
- ... eng mit unseren interdisziplinären Teams zusammenarbeiten
- ... sicherstellen, dass aus starken Konzepten erfolgreiche Kundenerlebnisse entstehen

## ***Von dir erwarten wir...***

- ... mindestens fünf Jahre Erfahrung im Key Account Management, Business Development oder in einer beratungsnahen Vertriebsfunktion
- ... idealerweise einen Background in einer Werbe-, Event- oder Digitalagentur oder im Bereich Hardware-, Software- oder Technologielösungen
- ... ein gewachsenes Netzwerk in der Schweizer Unternehmenslandschaft
- ... die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und daraus nachhaltige Geschäftsentwicklung zu schaffen
- ... Freude an Beratung, Kundenentwicklung und Vertrieb
- ... unternehmerisches Denken, hohe Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- ... verhandlungssicheres Schweizerdeutsch und Englisch
- ... und natürlich: dass du dich bei uns meldest, damit wir dich kennenlernen können

**Klick [hier](#) und mach dir ein Bild von uns...**

### **Der Mensch steht bei uns im Zentrum.**

Melde dich direkt bei uns per Mail ([jobs@trihow.com](mailto:jobs@trihow.com)) oder via persönliche Videobotschaft auf Whatsapp +41 76 284 45 16

