



tpc switzerland ag ist verantwortlich für Produktion und Technik von Fernsehen, Radio und Multimedia für SRF (Schweizer Radio und Fernsehen). Als zukunftsorientiertes Technologieunternehmen realisieren die 1000 Mitarbeitenden von tpc auch Broadcast-Lösungen im Kundenauftrag. Dank technischer Innovations-Bereitschaft und der Zusammenarbeit mit Partnern ist die SRG SSR Tochtergesellschaft tpc Marktführer in der Schweiz für Broadcast & Beyond-Produkte.

**Ihr Einsatzgebiet**

Der Fachbereich Business Development organisiert den Vertrieb und Verkauf von tpc-Dienstleistungen und Produkten an Konzern-externe Kunden, akquiriert Neukunden und fördert das Zusatzgeschäft bei bestehenden Kunden. Zudem unterstützt der Fachbereich Business Development die Umsetzung des Marketing-Konzeptes und betreut den gesamten Vertriebsprozess. Zur Unterstützung des Teams suchen wir eine/-n

**Vertriebsingenieur Broadcast & IT**

**Arbeitsort:** Fernsehstrasse 1-4, 8052 Zürich

**Beschäftigungsgrad:** 100%

**Stellenantritt:** Per sofort oder nach Vereinbarung

Ihre Aufgabe wird es sein, den Projekt-Vertrieb im Broadcast- und Multimediaumfeld mit systematischem und mit unternehmerischem Flair zu gestalten und zu optimieren. In dieser Funktion sind Sie verantwortlich für die positive Entwicklung des Umsatzes, Absatzes und der Verkaufszahlen.

**Ihre wichtigsten Aufgaben**

- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zum Ausbau bestehender und zur Erschliessung neuer Absatzmärkte
- Mit gezielten Aktivitäten gewinnen Sie neue Kunden im In- und Ausland
- Verantwortlich für die Gestaltung und Umsetzung von Presales-Aktivitäten für unsere Produkt- und Serviceangebote
- Bieten unseren Kunden während der Akquisitionsphase eine kompetente und persönliche Fachberatung für Broadcast & IT Lösungen



- In Zusammenarbeit mit den zuständigen Fachbereichen entwerfen Sie Strategien und Konzepte für die Optimierung von bestehenden Produkten und für die Entwicklungen von neuen Dienstleistungen
- Mitwirkung bei der Weiterentwicklung des Vertriebes inklusive der relevanten Prozesse
- Pflege, Optimierung und Weiterentwicklung des Kundenbeziehungsmanagements (CRM)
- Erkennen der Marktbedürfnisse und von technologischen Entwicklungen

**Ihre Qualifikationen**

- Höhere technische Ausbildung (FH/ETH) ergänzt mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung
- Mehrjährigen Leistungsausweis im Verkauf von Broadcast & IT Lösungen, idealerweise in einem Systemhaus
- Fundierte Erfahrung im Management als auch in der aktiven Kundengewinnung
- Vertiefte Kenntnisse in Projektleitungstätigkeiten
- Sie überzeugen sowohl durch markt- und kundenorientiertes als auch durch unternehmerisches Handeln und Denken
- Methodische, konzeptionelle, strategische, analytische, systematische und ergebnisorientierte Vorgehensweise
- Sicheres Auftreten und geschickter Umgang mit Verhandlungspartner
- Gute Kommunikationsfähigkeiten, auch in Fremdsprachen (E/F oder I)
- Selbständiges, zielorientiertes Vorgehen bei strategischen und operativen vielschichtigen Anforderungen

**Ihr Gewinn**

Wir bieten Ihnen eine spannende, herausfordernde, selbständige und abwechslungsreiche Aufgabe in einem nicht alltäglichen Umfeld. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann erwarten wir gerne Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

technology and production center switzerland ag, Human Resources, Béatrice van Nes,  
Fernsehstrasse 1-4, 8052 Zürich, [hr@tpcag.ch](mailto:hr@tpcag.ch).