



Gestalten Sie die Zukunft der BX Swiss AG mit uns

Senior Sales

Arbeitsort: Zürich
Beschäftigungsgrad: 100%
Arbeitsbeginn: 1. Januar 2025

Über die BX Swiss AG:

Die BX Swiss AG, eine traditionsreiche Schweizer Börse im Herzen von Zürich, ist seit 2017 Teil der Börse Stuttgart Gruppe. Wir bieten ein dynamisches Umfeld, das sich durch kontinuierliches Wachstum in unserem Dienstleistungsangebot, unserer technologischen Infrastruktur und einem engagierten Team auszeichnet.

Zur weiteren Verstärkung unseres ambitionierten Teams suchen wir im Bereich Markets & Clients **eine engagierte und qualifizierte Persönlichkeit** (m/w), die nicht nur höchsten Wert auf Dienstleistungsqualität legt, sondern auch durch ausgeprägte Markt- und Kundennähe überzeugt.

Ihre Hauptaufgaben

- **Neukundenakquise:** Gewinnung neuer Banken und Finanzinstitute als Handelsteilnehmer an unserer Börse
- **Emittenten gewinnen:** Aufbau und Erweiterung unseres Netzwerks von Emittenten für Aktien, Anleihen, ETFs, ETPs und strukturierte Produkte
- **Beziehungsmanagement:** Pflege und Ausbau bestehender Beziehungen zu Banken, Online- und NEO-Brokern sowie institutionellen Kunden, darunter Emittenten und Assetmanager
- **Verhandlungsführung und Vertragsabschlüsse:** Professionelle Verhandlungen und Vertragsabschlüsse mit neuen Handelsteilnehmern
- **Markt- und Wettbewerbsanalyse:** Identifikation von Wachstumschancen im B2B-Bereich durch gezielte Markt- und Wettbewerbsanalysen
- **Präsentationen und Pitches:** Erstellung und Durchführung überzeugender Präsentationen, um potenzielle Banken für unsere Handelsplattform zu gewinnen
- **Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit:** Enge Zusammenarbeit mit internen Teams (z. B. Marketing, Market Control, Legal, Regulierung) zur Entwicklung massgeschneiderter Lösungen für die Akquise
- **Erfolgskontrolle und Reporting:** Überwachung der Erfolgskennzahlen und regelmäßiges Reporting an das Management
- **Branchenpräsenz:** Teilnahme an Veranstaltungen und Konferenzen zur Erweiterung des Netzwerks und zur Generierung neuer Leads im Bankensektor



Gestalten Sie die Zukunft der BX Swiss AG mit uns

Ihr Profil

- Mehrjährige, nachgewiesene Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Bereich Finanzdienstleistungen oder Börsenumfeld
- Ein starkes Netzwerk im Banken- und Finanzdienstleistungssektor
- Hervorragende Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten
- Ausgeprägtes analytisches Denken und die Fähigkeit, Markttrends zu erkennen und darauf zu reagieren
- Teamorientierung und die Fähigkeit zur abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit
- Selbständige, systematische und unternehmerische Arbeitsweise mit hohen Qualitätsansprüchen, Entscheidungsstärke und Durchsetzungsvermögen
- Verhandlungssicher in Deutsch (Muttersprache) sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil

Warum BX Swiss?

Bei uns erwarten Sie nicht nur spannende Aufgaben und berufliche Entwicklungsmöglichkeiten, sondern auch ein Arbeitsumfeld, das von Innovation, Teamgeist und Flexibilität geprägt ist. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Teil eines dynamischen Unternehmens zu werden und aktiv zur Weiterentwicklung des Finanzplatzes Schweiz beizutragen.

Bewerben Sie sich jetzt

Wenn Sie sich angesprochen fühlen und Teil unseres Teams werden möchten, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, inkl. Motivationsschreiben, schicken Sie bitte an:

Human Resources

Claudia Ramondetta: bewerbungen@bxswiss.com