

Als erfahrenes Beratungsunternehmen für Fach- und Führungskräfte unterstützen wir Stellensuchende seit 40 Jahren bei ihrer beruflichen Neuorientierung. Nutzen Sie unser umfangreiches Netzwerk und unsere langjährige Expertise, um attraktive Karrierechancen bei führenden Arbeitgebern zu entdecken.

Gestalten Sie die Zukunft von Microsoft-Lösungen – mit unternehmerischem Freiraum und echter Wirkung als

# LeiterIn Kompetenzzentrum

in einem Unternehmen, das für IT-Exzellenz, Innovationskraft und nachhaltige Kundenbeziehungen steht. Gemeinsam entwickeln Sie mit Ihrem Team Lösungen, die Unternehmen erfolgreich in die digitale Zukunft führen. Dabei verbinden Sie technologische Kompetenz mit unternehmerischem Denken und schaffen ein Umfeld, in dem Menschen wachsen, Verantwortung übernehmen und etwas bewegen können.

In dieser Schlüsselrolle verantworten Sie die strategische, fachliche und wirtschaftliche Weiterentwicklung des Microsoft Competence Centers. Sie gestalten aktiv den Ausbau des Leistungsportfolios, entwickeln nachhaltige Kundenbeziehungen und führen Ihr Team mit Klarheit, Vertrauen und Begeisterung zum Erfolg. Sie übernehmen dabei unter anderem folgende

## Aufgaben:

- Gesamtverantwortung für die wirtschaftliche Entwicklung und den Erfolg des Competence Centers
- Weiterentwicklung und Ausbau des Microsoft-Portfolios auf Basis von Markt- und Kundenbedürfnissen
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten sowie Entwicklung tragfähiger Business Cases
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen im Microsoft-Umfeld
- Betreuung strategischer Kunden und Sparringpartner für Projektteams
- Rekrutierung, Entwicklung und Bindung von Mitarbeitenden
- Förderung einer leistungsstarken und motivierenden Teamkultur
- Aktives Management der Partnerschaft mit Microsoft
- Mitgestaltung des weiteren Wachstums – national und international

## Voraussetzungen

- Mehrjährige Erfahrung im IT-Beratungsumfeld mit Führungs- und Geschäftsverantwortung
- Fundierte Kenntnisse des Microsoft-Ökosystems sowie Erfahrung im Vertrieb, Angebotsmanagement und Projektgeschäft
- Unternehmerisches Denken sowie ein ausgeprägtes Gespür für Kundenbedürfnisse und Marktpotenziale
- Erfahrung im Aufbau, in der Entwicklung und Führung von Teams
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung von Kundenbeziehungen und Geschäftsfeldern
- Expertise in einer oder mehreren Microsoft-Domänen wie Dynamics 365, Microsoft 365, Azure oder Custom Development
- Ein etabliertes Netzwerk innerhalb des Microsoft-Ökosystems
- Sehr gute Deutschkenntnisse (mindestens C1) sowie gute Englischkenntnisse

## Ihre Perspektiven

- Sie übernehmen eine der strategisch wichtigsten Führungspositionen im Microsoft-Umfeld und gestalten die Zukunft des Geschäftsbereichs aktiv mit.
- Sie arbeiten mit hochqualifizierten Kolleginnen und Kollegen zusammen, die ihr Wissen teilen, voneinander lernen und gemeinsam Erfolge feiern.
- Mit über 400 Trainingsangeboten, individuellen Entwicklungspfaden und einem transparenten Karrieremodell wird Ihre fachliche und persönliche Entwicklung aktiv gefördert.
- Wertschätzung, Vertrauen, Respekt und Teamgeist prägen die Zusammenarbeit – im Büro, beim Kunden und im Homeoffice.
- Freuen Sie sich auf zahlreiche Mitarbeitererevents, attraktive Benefits, Prämienprogramme sowie flexible Arbeitsmodelle mit Homeoffice-Möglichkeiten.

**Arbeitsort:** an mehreren Standorten in der Deutsch-Schweiz möglich

Falls Sie die Anforderungen vollständig erfüllen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte beachten Sie, dass wir nur vollständige Unterlagen (inkl. Anschreiben, Lebenslauf sowie sämtliche Arbeitszeugnisse und Diplome) im Auswahlprozess berücksichtigen können. Senden Sie uns Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen per E-Mail als PDF. Wir garantieren für volle Vertraulichkeit. Weitere interessante Jobs finden Sie auf unserer Webpage.

Bitte bewerben Sie sich hier: [rene.hodel@hodelpartner.ch](mailto:rene.hodel@hodelpartner.ch)