

Bitcoin Suisse ist einer der führenden Anbieter für Krypto-Finanzdienstleistungen in Europa und seit den Anfängen der Branche ein Wegbereiter für digitale Vermögenswerte. Wir ermöglichen anspruchsvollen Privatkunden und institutionellen Investoren den sicheren Zugang zu Krypto-Assets und verbinden Finanzexpertise mit innovativer Blockchain-Technologie. Mit Hauptsitz in Zug gestalten wir die Entwicklung des Crypto Valley aktiv mit und treiben die Zukunft digitaler Finanzmärkte voran.

Senior Sales Manager – New Business Germany

Du kennst die Finanzwelt, verfügst über ein starkes Netzwerk und möchtest aktiv an der nächsten Generation der Finanzmärkte mitwirken? Als Senior Sales Manager – New Business Germany wirst du eine Schlüsselrolle beim Ausbau unseres europäischen Wachstums übernehmen.

Du bringst Bitcoin Suisse zu vermögenden Privatkunden, Family Offices und institutionellen Investoren in Deutschland und Österreich, entwickelst neue Geschäftsbeziehungen und positionierst uns als vertrauenswürdigen Partner für digitale Assets. Mit deinem Netzwerk, deinem Unternehmmergeist und deiner Leidenschaft für Krypto gestaltest du unseren Marktausbau in der DACH-Region aktiv mit.

Deine Mission

- **Market Expansion.** Du öffnest Türen, findest neue Chancen und baust Bitcoin Suisse als führenden Krypto-Finanzpartner in Deutschland weiter aus.
- **Relationship Building.** Du gewinnst das Vertrauen von HNWLs, Family Offices und institutionellen Investoren und entwickelst aus Kontakten langfristige Partnerschaften.
- **Business Development.** Du baust deine Pipeline eigenständig auf, erkennst Potenziale und begleitest Kunden vom ersten Gespräch bis zur erfolgreichen Zusammenarbeit.
- **Trusted Advisor.** Du verstehst die Herausforderungen anspruchsvoller Investoren und zeigst ihnen, wie digitale Assets sinnvoll in moderne Anlagestrategien integriert werden können.
- **Market Insider.** Du kennst die Entwicklungen im Krypto- und Finanzmarkt, erkennst Trends frühzeitig und verwandelst sie in neue Geschäftsmöglichkeiten.
- **Growth Partner.** Du arbeitest eng mit internen Teams zusammen, bringst Kundenfeedback ein und hilfst dabei, unsere Produkte und Prozesse weiterzuentwickeln.

Was du mitbringst

- **Entrepreneurial Mindset.** Du übernimmst Verantwortung, denkst unternehmerisch und möchtest in einem dynamischen Zukunftsmarkt aktiv etwas bewegen.
- **Sales Expertise.** Du verfügst über mindestens fünf Jahre Erfahrung im erfolgreichen Vertrieb - idealerweise in Krypto, Finanzdienstleistungen, Private Banking oder Technologie.
- **Crypto Mindset.** Du begeisterst dich für Kryptowährungen, Blockchain und die Entwicklung des digitalen Finanzökosystems.
- **Network Builder.** Du verfügst über ein starkes Netzwerk in der Finanzwelt und hast Freude daran, neue hochwertige Beziehungen aufzubauen.
- **Execution Excellence.** Du arbeitest strukturiert, selbstständig und bringst Chancen konsequent in erfolgreiche Geschäftsbeziehungen über.
- **Communication Skills.** Du überzeugst mit professionellem Auftreten, starker Kommunikationsfähigkeit und verhandlungssicherem Deutsch und Englisch.
- **Flexibility.** Du bist bereit, regelmässig für Kundentermine, Veranstaltungen und Konferenzen in der DACH-Region zu reisen.

Was du erwarten kannst

- **Incentive-Programm:** Überdurchschnittliche Leistung wird entsprechend honoriert
- **Expertise:** Zusammenarbeit mit ausgewiesenen Krypto-Experten
- **Unternehmenskultur:** Positive und unterstützende Teamkultur mit gemeinsamen Zielen, Ambitionen und Werten
- **Aktivitäten:** Regelmässige Team-Events und gemeinsame Aktivitäten
- **Eigenverantwortung:** Hohes Mass an Autonomie und Verantwortung
- **Workation:** Flexibles Arbeiten innerhalb ausgewählter EU-Länder mit bis zu 10 Tagen pro Jahr, um Arbeit und Reisen zu kombinieren

Please note that for this position, only direct applications with a valid working permit for Switzerland, Germany or Liechtenstein will be considered.

Apply now