

Bitcoin Suisse is the Swiss crypto-native pioneer and trusted gateway to crypto asset investing. As the leading crypto financial service provider in Switzerland, we operate across the most relevant crypto exchanges and provide brokerage, custody, staking and other crypto-related services at the forefront of technical innovation. We are as dedicated to our clients as we are passionate about cryptocurrencies and the underlying blockchain technology. We make things happen and have helped to shape the crypto and blockchain ecosystem in Switzerland as a driving force in the development of the ‘Crypto Valley’. Bitcoin Suisse is headquartered in Zug with offices in Copenhagen, Vaduz and Bratislava and targets (ultra-) high-net-worth private individuals and institutional clients.

## Senior Sales Manager – New Business Germany & Austria

Du bist ein Sales-Profi mit starkem Netzwerk in der deutschsprachigen Finanzwelt? Dann baue mit uns den Markt in Deutschland und Österreich weiter aus. Bitcoin Suisse Europe sucht Persönlichkeiten, die eigenständig arbeiten und ihr bestehendes Netzwerk aus vermögenden Privatkunden, Family Offices oder institutionellen Investoren gezielt einsetzen wollen. In dieser Rolle entwickelst du einen unserer wichtigsten europäischen Märkte aktiv weiter und prägst unsere Präsenz in der DACH-Region maßgeblich mit.

### Deine Aufgaben

- Identifikation und Ansprache potenzieller Kunden, Aufbau nachhaltiger Beziehungen sowie Umwandlung von Leads in langfristige Partnerschaften. Dabei nutzt du sowohl dein bestehendes Netzwerk als auch eigene Recherchen und steuerst deine Pipeline mit Tools wie HubSpot
- Eigenverantwortliche Steuerung Ihrer Vertriebsaktivitäten mit Fokus auf Neukundengeschäft und Ausrichtung auf unsere regionalen Wachstumsziele
- Repräsentation von Bitcoin Suisse in den Märkten Deutschland und Österreich, Aufbau von Vertrauen bei Interessenten und Partnern sowie Begleitung durch den gesamten Vertriebsprozess
- Erstellung klar strukturierter und überzeugender Präsentationen, zugeschnitten auf die Erwartungen von Kunden in Deutschland und Österreich, wo Struktur, Transparenz und Professionalität besonders wichtig sind
- Beobachtung des lokalen Marktes (Trends, Wettbewerber, regulatorische Entwicklungen) und frühzeitiges Erkennen neuer Geschäftsmöglichkeiten

### Was du mitbringst

- **Unternehmerisches Denken:** Engagiert, positiv und widerstandsfähig; du fühlst dich in dynamischen Umfeldern wohl und übernimmst Verantwortung für Ergebnisse
- **Nachgewiesene Erfahrung:** Mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung, idealerweise in den Bereichen Krypto, klassische Finanzdienstleistungen oder Technologie, mit nachweislichem Erfolg
- **Krypto-Affinität:** Starkes Interesse an Kryptowährungen und Web3; Berufserfahrung in diesem Umfeld ist von Vorteil
- **Vertriebskompetenz:** Proaktive Kundengewinnung mit Freude an der Ansprache potenzieller Kunden, dem Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen und dem erfolgreichen Abschluss von Verträgen
- **Hands-on-Mentalität:** Pragmatismus und Durchhaltevermögen sowie die Fähigkeit, Vertriebszyklen ganzheitlich zu steuern
- **Sprachkenntnisse:** Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Sprachen sind von Vorteil
- **Flexibilität und Reisetätigkeit:** Arbeitsort remote oder in Liechtenstein; Bereitschaft zu Reisen für Kundentermine, Veranstaltungen und Konferenzen wird vorausgesetzt

### Darauf kannst du dich freuen

- **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

Apply now