

Bitcoin Suisse ist der krypto-native Pionier der Schweiz und ein vertrauenswürdiger Partner für Investitionen in Krypto-Vermögenswerte. Als führender Premium-Anbieter von Krypto-Finanzdienstleistungen in der Schweiz sind wir über die weltweit führenden Krypto-Handelsplätze aktiv und bieten Brokerage-, Verwahrungs-, Staking- sowie weitere kryptobezogene Finanzdienstleistungen an der Spitze technologischer Innovation an. Unser Engagement für unsere Kunden entspricht unserer Leidenschaft für Kryptowährungen und die zugrunde liegende Blockchain-Technologie. Als treibende Kraft in der Entwicklung des "Crypto Valley" haben wir die Krypto- und Blockchain-Landschaft der Schweiz massgeblich mitgestaltet und die Weiterentwicklung des Ökosystems aktiv vorangetrieben.

Bitcoin Suisse hat seinen Hauptsitz in Zug und ist mit Niederlassungen in Kopenhagen, Vaduz und Bratislava vertreten. Das Unternehmen richtet sich an (Ultra-)High-Net-Worth-Privatkunden sowie institutionelle Kunden.

## 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](#)