

Sales Manager

Linz, Vollzeit, mlw/x

Als Senior Sales Manager bist du maßgeblich für den Vertrieb unserer Softwareprodukte AdEngine und Whoop! verantwortlich. Du suchst aktiv nach potenziellen Leads und baust langjährige und tragfähige Beziehungen zu internationalen Top-Unternehmen wie Thalia, Bipa und Wein & Co auf. Dabei bietest du Kunden maßgeschneiderte Produktlösungen an und sorgst für einen reibungslosen Onboarding/Sales-Prozess. Als wichtiges Bindeglied zwischen Markt und Unternehmen spürst du neue Trends und Entwicklungen auf und weckst essenzielle Kundenbedürfnisse.

Deine Aufgaben

- Aufspüren von Business Opportunities und Identifizieren potenzieller Leads/Kunden
- Aktive Kontaktaufnahme mit Leads über diverse Kanäle (Cold Calling, E-Mail, Social Media, Messen, Events, etc.)
- Organisieren von Kick-Off Meetings und Aufbereiten individualisierter Verkaufsstrategien
- Kontinuierliches Durchführen von Markt- und Kundenanalysen
- Präsentieren unserer Kernprodukte, Features und Aufzeigen von Lösungswegen
- Durchführen von Verhandlungsprozessen und Auftragsabwicklungen
- Strategische Betreuung und Entwicklung neuer als auch bestehender Kunden gemeinsam mit unserem Customer Success Management Team

Dein Profil

- Abgeschlossene wirtschaftliche Ausbildung (Uni/FH)
- 3-5 Jahre Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Softwarebereich
- Affinität für Online Marketing und großes Interesse für digitale Trends
- Selbstbewusstes Auftreten mit ausgezeichneten Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch - jede weitere Sprache ist ein Plus
- Vorliebe für Zahlen und ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Selbstständige, proaktive und strukturierte Arbeitsweise
- Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsstärke
- Du arbeitest gerne in einem internationalen Team und hast Freude an der Arbeit mit Kunden

Wir bieten

Die Chance, Teil eines **international ausgerichteten IT-Unternehmens** in einer **prosperierenden Branche** zu sein. Eine **steile Lernkurve** und eine **hervorragende Arbeitsatmosphäre** sind dabei garantiert (Hand drauf). **Flexible Arbeitszeiten** sind uns wichtig, denn wir arbeiten gerne, aber wir wissen auch, dass manchmal der See, die Familie oder ein Serienmarathon ruft ;-) Außerdem erwarten dich **Benefits** wie ein firmeneigener Fitnessraum, wöchentlicher Vital-Lunch, Buddy-System, MacBook bzw. iPhone mit privater Nutzungsmöglichkeit, Skateboards, E-Bikes, Wuzzeltisch und spannende Mitarbeitererevents wie Skitag, Städtetrips, Sommerfest, uvm.

Möchtest du mehr zu unserem Unternehmen und/oder zur ausgeschriebenen Stelle erfahren? Dann kannst du uns gerne mailen, anrufen oder einfach in der **Tabakfabrik** besuchen kommen.

Wir bieten dir folgende Benefits



Flexible Arbeitszeiten



Gratis Kaffee/Tee



Gratis Obst



Mitarbeitererevents



Eventhost



MacBook



Fitnessraum



Buddy System



Skateboards & E-Bikes

Aus gesetzlichen Gründen weisen wir auf das kollektivvertragliche Mindestgehalt € 2.461 brutto (14 mal p.a.) für diese Stelle hin. Das tatsächliche Gehalt ist abhängig von deiner Qualifikation und Erfahrung, eine Bereitschaft zur Überzahlung ist gegeben.

Interessiert?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung. Dein Ansprechpartner:



Anna Znidersic
HR Specialist

join@smarter-ecommerce.com

Smarter Ecommerce GmbH
Peter-Behrens-Platz 9
4020 Linz

smarter-ecommerce.com

