



Unser Auftraggeber ist ein international tätiger Premium-Anbieter und im deutschsprachigen Raum führend in der Herstellung, dem Verkauf und dem Support von Software für die Planung von Haustechnik. Als Teil eines großen amerikanischen Konzerns agiert unser Kunde höchst erfolgreich in vielen Ländern der Welt. Der Bereich Vertrieb ist die Königsdisziplin der Organisation, sämtliche Aktivitäten am Markt sind auf eine erfolgreiche Kundengewinnung und -bindung ausgerichtet. Mit der innovativen und hochpreisigen Software lassen sich alle...

SALES ACCOUNT MANAGER (M/W/D), HAUSTECHNIK-PLANUNGSSOFTWARE, GEBIET BAYERN

Branche: IT - Softwareindustrie
Zielgruppe: Zivilingenieure, Planungsbüros,
größere ausführende
Bauunternehmen
Kennwort: Software Haustechnik Bayern

Gehalt: ab € 70.000,- brutto Jahreszielgehalt inkl.
variabler Anteile ohne Deckelung, je nach
Erfahrung und Performance auch deutlich
mehr möglich, Dienstwagen zur
Privatnutzung

Wir wollen

- eine starke und professionelle Persönlichkeit mit absoluter Verkaufsorientierung und nachweisbaren Erfolgen aus dem technischen B2B Vertrieb - Software Erfahrung ist KEINE Voraussetzung
- Freude an der Neukundengewinnung als beruflichen Ankerpunkt, damit einhergehend Hunger nach Erfolg und ausgeprägte Eigenmotivation
- ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten sowohl im telefonischen als auch persönlichen Kundenkontakt mit Überzeugungskraft und Durchsetzungsfreude
- eine selbstorganisierte und disziplinierte Persönlichkeit, die gewohnt ist mit modernen Kommunikationsmitteln und CRM-Systemen zu arbeiten
- Affinität zu den Themen Gebäudetechnik und IT, idealerweise Erfahrungen mit den betreffenden...

Sie wollen

- eine spannende Aufgabe bei einem stabilen und innovativen Unternehmen, in der Sie sich rein auf die verkäuferischen Tätigkeiten mit direktem Kundenbezug konzentrieren können
- vollen Support sowohl in technischen als auch in administrativen Belangen, kurze Berichts- und Entscheidungswege, eine transparente und CRM-basierte Organisation
- ein betreutes Verkaufsgebiet übernehmen und durch Neukundenakquise und Loyalisierung weiterentwickeln
- für den Innovations- und Marktführer der Branche arbeiten, für den die ständige Weiterentwicklung des Produktes eine Selbstverständlichkeit ist
- hervorragende Einkommensmöglichkeiten, flexible Zeiteinteilung im Außendienst mit Home Office und einen Dienstwagen...

Ihre Aufgaben

- Nach einer intensiven Einschulungsphase übernehmen Sie die verkäuferische Verantwortung für ein gemeinsam festgelegtes Umsatzvolumen im Neu- und Bestandskundensegment im Gebiet.
- Sie verantworten den gesamten mehrstufigen Verkaufszyklus von der Ansprache von Neukunden über technische Präsentationen bis zum Abschluss.
- Sie organisieren sich eigenständig, planen Ihre Routen im Außendienst und administrieren sich aus dem Home Office.
- Sie berichten an die Verkaufsleitung in Deutschland und sorgen für einen unmittelbaren und proaktiven Kommunikationsfluss.
- Sie repräsentieren das Unternehmen bei Fachveranstaltungen oder Messen und beteiligen sich mit Initiative an der Zielerreichung des gesamten...

Schnell und einfach online bewerben. [Hier geht's zum Bewerbungsformular.](#)



Menschen im Vertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Schlögelgasse 10, 8010 Graz
www.menschen-im-vertrieb.at