

becker: human resource solutions ist ein HR-Beratungsunternehmen, spezialisiert auf Personalfragen und Besetzungen von Führungs-, Vertriebs- und Fachpositionen. Für unseren Kunden, ein führendes innovatives und internationales IT-Unternehmen, suchen wir einen

Account Manager für Wien (m/w)



Für ein international führendes und innovatives IT-Unternehmen mit Hard- und Softwarelösungen zur Optimierung von Workflows bei Geschäftsprozessen besetzen wir eine spannende Vertriebsposition als Account Manager im Small und Medium Kundenbereich. Das Unternehmen, mit eigenen Niederlassungen in den Bundesländern, umfasst allein in Österreich mehrere hundert Mitarbeiter. Neben der Betreuung und Übernahme einer großen Bestandskundenbasis sind Sie auch in der Neukundenakquisition tätig. Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche Tätigkeit für ein großes IT-Unternehmen mit ausgeprägter Teamkultur und besten Entwicklungsmöglichkeiten.

In dieser Position erwartet Sie:

- ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld im Großraum Wien. Sie betreuen ein großes Bestandskundenfeld und bauen dieses mittels Neukunden kontinuierlich weiter aus.
 - Ein eigenes Call Center Team für Österreich unterstützt Sie hierbei aktiv mit Terminlegungen bei potenziellen Neukunden.
 - Umfangreiche Ausbildungsprogramme im In- und Ausland, als auch via E-Learning, unterstützen Sie aktiv im Auf- und Ausbau Ihrer Karriere. Ebenso ist ein eigener Mentor während der ersten Monate für Sie installiert.
 - Es erwartet Sie ein großer Teamspirit mit flachen Hierarchien und hoher Unterstützung. Dementsprechend lange ist die Zugehörigkeit der Mitarbeiter im Unternehmen!
 - Karrieremöglichkeiten vom Account Manager bis hin zum Large und Key Account Manager sind im Unternehmen gegeben. Es erwarten Sie interessante firmeninterne Entwicklungsmöglichkeiten.
 - Um Ihre Vertriebstätigkeit optimal ausfüllen zu können, unterstützt Sie zudem ein eigenes Back Office Team aktiv in Ihrer Arbeit.
-

Sie bringen mit:

- Sie bringen idealerweise erste Erfahrungen im Verkauf – Außendienst, oder z.B. im Retailbereich im direkten Kundenverkauf - mit. Diese können auch branchenfremd sein. Wichtig für Ihren Erfolg ist die Freude und Bereitschaft Neues zu lernen und dieses in die Praxis kundenorientiert und mit kaufmännischem Blick umzusetzen.
- Microsoft Office Programme sind Ihnen grundsätzlich vertraut und Sie bringen Englischkenntnisse mit (das Unternehmen unterstützt Sie, z.B. auch mit firmeninternen Schulungen im weiteren Ausbau Ihrer Englischskills)
- Sie arbeiten gerne in einem Team, bringen einen kollegialen Zugang mit und schätzen diesen auch. Ebenso haben Sie Freude, Kunden optimal mit Top Branchenlösungen zu beraten und bauen neben Bestandskunden auch gerne Neukunden auf.

Details

- Es erwartet Sie eine interessante Dotierung mit einem Zielgehalt von mindestens 55.000 – 60.000 Brutto / Jahr, abhängig von Ihrem bisherigen beruflichen Hintergrund. Eine mehrmonatige Auszahlung Ihrer variablen Gehaltsbestandteile am Beginn stellt einen optimalen Einstieg in Ihr Kundengebiet dar. Weitere attraktive Vergütungen können noch zusätzlich lukriert werden.
- Ein Firmenwagen zur privaten Nutzung und Arbeitsmittel, wie Laptop und Mobiltelefon sind im Gesamtpackage inkludiert.
- Das Unternehmen legt auf nachhaltige Mitarbeiterbindungen hohen Wert, was sich unmittelbar in der Unternehmenskultur spiegelt.

Wenn Sie Interesse an einem interessanten Berufswechsel haben, wenden Sie sich bitte mit Ihrer Bewerbung und für weitere Auskünfte an:

becker: human resource solutions

1030 Wien I Hofmannsthalg.5/19

z.Hd. Herr Nikolaus Becker, MSc

T > 01-9660210

M > 0664-3868000

M >: nbecker@becker-hrs.at (führen Sie bitte auch die JOB-ID: "hrs2107be" mit an)

