

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

Key Account Manager für Oberösterreich (m/w)

Für ein international führendes und innovatives IT-Unternehmen im Hard- und Softwarebereich besetzen wir eine spannende Vertriebsposition als Key Account Manager im Großkundenbereich. Das Unternehmen, mit eigenen Niederlassungen in den Bundesländern, umfasst allein in Österreich rund 350 Mitarbeiter. Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche Tätigkeit für ein großes IT-Unternehmen mit ausgeprägter Teamkultur und hervorragenden Strukturen.

In dieser Position erwartet Sie:

- ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld bei einem etablierten internationalen und österreichischen Marktführer für den Raum Steiermark. Sie betreuen in Ihrer Position sowohl bestehende Large Accounts in der Steiermark und bauen die Basis mit Neukunden weiter aus.
- Das Unternehmen bietet umfangreiche Ausbildungsprogramme im In- und Ausland, als auch via E-Learning. Ein eigenes Schulungskonzept in den ersten Monaten garantiert einen raschen Know-how Transfer.
- Es erwartet Sie ein großer Teamspirit mit flachen Hierarchien und hoher gegenseitiger Unterstützung. Dementsprechend lange ist die Zugehörigkeit der Mitarbeiter im Unternehmen! Ihr Bürositz liegt in Linz, Home Office wird aktiv gelebt.
- Ein eingespieltes Team garantiert zudem eine reibungslose Unterstützung während Ihrer Vertriebsaktivitäten und der Implementierung von Lösungen.

Sie bringen mit:

- Sie sind bereits ein erfahrener Key Account Manager (KAM), bzw. bringen im B2B Vertrieb erste erfolgreiche Erfahrungen mit und sehen sich für den nächsten Schritt im KAM Bereich bereit. Wichtig für Ihren Erfolg ist die Freude und Bereitschaft Neues zu lernen und dieses in die Praxis kundenorientiert und mit kaufmännischem Blick umzusetzen.
-

- Sie leben in Oberösterreich oder haben einen Wohnsitzwechsel geplant.
- Microsoft Office Programme sind Ihnen gut 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 75.000 Brutto / Jahr, abhängig von Ihrem bisherigen beruflichen Hintergrund. Eine mehrmonatige garantierte Auszahlung des variablen Anteils für einen optimalen Einstieg in Ihr Kundengebiet ist hierbei inkludiert. Weitere attraktive Vergütungen können noch zusätzlich lukriert werden.
- Ein Firmenwagen zur privaten Nutzung und Arbeitsmittel, wie Laptop und Mobiltelefon etc. sind im Gesamtpackage inkludiert.

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: "hrs202314" mit an)

