

Junior Sales Manager (m/w/d)

Innsbruck / Schönwies, Österreich



VISIONÄR NACHHALTIG DIGITAL

Mit ihrer "All-in-One" Hotelsoftware, schafft es unser Kunde die Verwaltung der Hotelbetriebe zu 100% zu digitalisieren, so dass der Fokus ganz auf die Gäste gerichtet werden kann. Ob das ein kleines Boutique-Hotel ist oder eine große Hotelkette - sie haben die passende Lösung für jede Größenordnung!

Unser Kunde ist auf die Entwicklung von hochmodernen Software-Lösungen für die Gastronomie- und Hotelbetriebe spezialisiert und seit mehr als 33 Jahren sind sie nun schon ein verlässlicher Partner. Was einst als Vision begann, ist heute die Grundlage für den Erfolg von über 2000 Hotelbetrieben in Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz.

Das bunte Team, bestehend aus Personen verschiedensten Fachgebieten, ist nun auf der Suche nach wertvoller Verstärkung!

Werde Teil dieses Teams, übernehme Verantwortung und lasse deine Ideen in die Produktentwicklung mit einfließen.

Deine Benefits:

- Ein modernes neues Office mit einer traumhaften Aussicht
- In Schönwies: Hauseigene Kantine und Fitness Studio ab Ende 2023 (in Bau)
- Steile Karrieremöglichkeiten und flache Hierarchien
- Teamevents und Austausch auf Augenhöhe
- Regelmäßige interne & externe Weiterbildungen sowie die Möglichkeit Zertifizierungen abzulegen

- Deine Meinung ist uns wichtig! Gestalte das Unternehmen und die Geschäftsausrichtung mit
- Flexibles Arbeitszeitmodell (je nach Wunsch auch 4-Tage Woche oder Halbtagsarbeit möglich)
- Sozialleistungen und Auszahlung von Überstunden
- Ein qualifikationsabhängiges Monatsbruttogehalt auf Basis einer Vollzeitanstellung **ab € 2.700**

Deine Aufgaben:

- Proaktive Kundenakquise und Identifizierung neuer Verkaufschancen durch gezielte Marktanalysen und Recherchen
- Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstamms, inklusive Follow-ups und Beziehungspflege
- Beratung von potenziellen Kunden über unsere Produkte/Dienstleistungen
- Führen von Verkaufsgesprächen und Verhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit anderen internen Abteilungen
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Pflege und Verwaltung von Kundendaten
- Repräsentation unseres Unternehmens auf Messen, Fachevents und sonstigen die Branche betreffenden Veranstaltungen
- Teilnahme an Vertriebsmeetings und regelmäßige Berichterstattung an die Vertriebsleitung
- Unterstützung der Customer Service Abteilung

Dein Profil:

- Abgeschlossene Kaufmännische Ausbildung, Studienabschluss oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im IT- oder Hotellerieumfeld
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und Überzeugungskraft am Telefon
- Eigenmotivation, Zielorientierung und Abschlussstärke
- Organisierte & strukturierte Arbeitsweise sowie die Fähigkeit, Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen
- Gute Kenntnisse in MS Office und Erfahrung mit CRM-Systemen
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Du bist auf der Suche nach einer Stelle mit verantwortungsvollen Tätigkeitsbereichen in einem motivierten Team?

Du willst dabei helfen, Prozesse zu optimieren & dich persönlich sowie fachlich weiterentwickeln?

Dann melde dich unter **bewerber@angeheuert.com**