

Ausschreibungstext (extern)

1/10/2024

- Sie gewinnen **Kunden im B2B-Vertrieb** mit Begeisterung?
- Sie nützen die Aufbruchstimmung in der **Digitalisierung & bei SaaS-Lösungen**?
- Sie wollen in einem **innovativen Wachstumsmarkt** in Deutschland erfolgreich sein?

Wenn ja, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung für die Position

Sales Manager/in für digitale Sicherheit (Transformation) in Deutschland“ (m/w/d)

mit kurzem Lebenslauf. Unser Kunde ist ein erfolgreiches Innovationsunternehmen im Bereich digitaler Signaturen (z.B. eIDs) mit Sitz in Wien. Der deutsche Markt wird weiter aufgebaut!

Mit Ihrer Vertriebskompetenz gewinnen und begleiten Sie namhafte Organisationen mit Fokus auf Deutschland – Sie berichten in dieser Position direkt an den Head of Sales Deutschland!

Was Sie als Sales Manager/in erwarten können:

- eigenverantwortliche Vertriebsaufgaben in Deutschland – von der **Leadgenerierung** zur **Neukundengewinnung** durch Kunden-/Produktpräsentationen
- Beratung maßgeblicher Organisationen **im B2B Vertrieb** – mit Fokus SaaS-Lösungen, inkl. Identifikation von **Verkaufschancen**, Marktbeobachtung & Erstellung von **Top-Angeboten**
- Teilnahme bei Kundenterminen & Messen – mit **Wettbewerbsanalysen** zum Ausbau der **Verkaufsstrategien**, inkl. Netzwerkpflege & Kundenmanagement
- **Vertriebsplanung & -steuerung** in CRM & Sales-KPIs, inkl. Berichterstattung dazu
- aktive Unterstützung & Ausbau des **Partnermanagements** mit führenden nationalen wie globalen IT Unternehmen
- Ausbau des **innovativen Serviceportfolios** in enger Zusammenarbeit mit dem Head of Sales DE, Technik-Team sowie der Geschäftsführung in Österreich/Wien (Headquarter)

Was Sie als Sales Manager/in mitbringen:

- **Sales- und Verkaufskompetenz im B2B** Bereich von ca. 2 – 3 Jahren, idealerweise mit Fokus auf SaaS-Lösungen – Studium Wirtschaft/Marketing von Vorteil
- Erfolge in der **Neukundengewinnung** sowie dem Managen von komplexen **Verkaufszyklen**
- hohe Affinität für **Digitalisierung**, wenn möglich auf den Gebieten digitaler Signaturen, Software oder mobiler Applikationen – inkl. sehr guten **analytischen Fähigkeiten**
- starke **Verhandlungs- & Abschlusstechniken**, inkl. Top-Kommunikation & Präsentation
- empathische & authentische **Persönlichkeit** mit gewinnendem Auftreten & **Teamfähigkeiten**
- **Eigenverantwortung** mit Leidenschaft fürs selbständiges Tun

Home Office ist gelebte Unternehmenskultur, hohe Reisetätigkeit ebenso. Es ist möglich, aus ganz Deutschland in dieser Position erfolgreich zu sein.

Das jährliche Zielgehalt (fix/variabel) liegt in einer Bandbreite von EUR 75.000 bis 90.000 brutto, Überzahlung je nach Qualifikation möglich.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an Andreas Philippitsch (Mail: andreas@philippitsch.at) – Vertraulichkeit wird garantiert!

Wien, 1. Oktober 2024