



OPTIMAL SYSTEMS
A KYOCERA GROUP COMPANY

Einen coolen Job machen.

Sales Manager (m/w/d) Direktvertrieb

OPTIMAL SYSTEMS ist ein erfolgreicher Softwarehersteller in einer Wachstumsbranche. Wir suchen Tüftler*innen, Planer*innen, Visionäre – kurz: Macher*innen, die Lust darauf haben, unsere Kunden auf dem Weg in die Digitalisierung zu begleiten.

Was wir Dir bieten

- › Eine anspruchsvollen und verantwortungsvollen Tätigkeit in einem agilen Unternehmen mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen in einer zukunftsweisenden Branche,
- › einen unbefristeten Arbeitsvertrag, 30 Tage Urlaub im Jahr sowie eine flexible Arbeitszeitgestaltung im Büro oder im Home-Office,
- › ein engagiertes Team, das sich auf Deine Verstärkung freut sowie eine optimale Verkehrsanbindung,
- › einen Firmenwagen, der Dir auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht,
- › vom Arbeitgeber bezahlte Linguarama – Business Englischkurse und viele weitere Weiterbildungsmöglichkeiten,
- › Obst und Getränke zum freien Verzehr, ein attraktives Angebot im Bereich Gesundheitsmanagement und eine ausgewogene Work-Life-Balance sowie einen Kindergarten-Zuschuss.

Für die ausgeschriebene Position gilt ein KV-Mindestgrundgehalt von 3.190 Euro brutto pro Monat (bei einer wöchentlichen Arbeitszeit von 38,5 Stunden) zzgl. attraktiver, erfolgsabhängiger Provisionszahlungen und mit der Bereitschaft auf eine marktkonforme Überbezahlung, abhängig von Qualifikation und Erfahrung.

Woran Du mit uns arbeitest

- › Du bist für die aktive Gewinnung von Neukunden sowie für die Betreuung Deiner künftigen Kundenbeziehungen verantwortlich.
- › Du erarbeitest Vertriebsszenarien und erstellst sowohl Machbarkeitsanalysen und Lösungskonzepte als auch Angebote und Kalkulationen.
- › Du analysierst die Wettbewerbssituation und Bedarfsstruktur potenzieller Kunden und trägst somit aktiv zur Erweiterung unseres Kundenstamms bei.
- › Du trägst die Verantwortung für die Umsätze und Margen des Dir zugewiesenen Vertriebsbereichs.
- › Du planst und hältst Präsentationen zu unseren Produkten und repräsentierst unser Unternehmen auf Messen und Kundenveranstaltungen.

Womit Du uns überzeugst

- › Mit Deiner abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung oder Deinem Studium, gern im technischen oder wirtschaftswissenschaftlichen Umfeld, bzw. einer vergleichbaren Qualifikation,
- › Deiner ersten Erfahrung im Produktlösungsgeschäft bzw. im Vertrieb für IT-Dienstleistungen, welche aber kein Muss ist – auch als Berufseinsteiger*in bist Du herzlich willkommen,
- › Deinen sehr guten Deutschkenntnissen in Wort und Schrift,
- › Deinen starken Kommunikationsfähigkeiten, mit denen Du andere für effizientes Enterprise Content Management (ECM) begeistern kannst,
- › Deiner betriebswirtschaftlich geprägten und kundenorientierten Denkweise sowie Deiner Fähigkeit, Netzwerke aufzubauen und Menschen zu begeistern.

Auf einen Blick

Stellen-ID:	OSVÖ-SAMA-2212-OSJC (Bitte in der Bewerbung angeben.)
Beginn:	Ab sofort, in Vollzeit
Ansprechpartner/in:	Karim Hammami – Team Leader Sales
Standort:	OPTIMAL SYSTEMS Vertriebsgesellschaft mbH Österreich, Perfektastraße 55, 1230 Wien
Kontakt unter:	job@optimal-systems.de oder bewirb Dich jetzt über jobportal.optimal-systems.de

jobs.optimal-systems.de

Software für Macher.