

Sales Reprensative (m/w/d)

Description

Unser Kunde ist ein weltweiter Marktführer für Enterprise Software Produkte und Lösungen für die unterschiedlichsten Branchen von Finanz & Versicherungen bis hin zum öffentlichen Sektor und Telekommunikation. Die Unternehmensgruppe verfügt über 16 Niederlassungen auf 3 Kontinenten in den USA, Europa und Asien.

Responsibilities

- Neukundenakquise
- Kundenbedürfnisse verstehen und durch beratenden Verkauf Vertragsabschlüsse bewirken
- Firmen Ambassador – Vertretung der Firma nach außen (bei Kunden, Events, Meetings)
- Erstellen von Präsentationen, Mailings, Verkaufsmaterial
- Abhalten von Präsentationen und Produktdemonstrationen

Qualifications

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium in Information & IT
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im beratenden Software-Verkauf
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Selbstbewusste Persönlichkeit mit ausgezeichneten rhetorischen Fähigkeiten

Job Benefits

- Innovative, führende Softwarelösungen in einem stabilen und stark etablierten Unternehmen
- Eine umfassende Einschulungsphase sowie stetige Weiterbildungen
- Ein offenes, internationales Arbeitsumfeld
- Teamwork und Teamzusammenhalt

Contacts

Schrems Project Consulting
Isabella Murray, BSc (Hons)
Pircha 125
8200 Ludersdorf- Wilfersdorf
E- Mail: isabella.murray@schrems-consulting.at

Hiring organization

Schrems Project Consulting

Employment Type

Full-time

Beginning of employment

ab sofort

Duration of employment

unbefristet

Industry

IT

Job Location

2340, Mödling, Niederösterreich, Austria

Working Hours

40 Stunden

Base Salary

€ 46.000

Date posted

12. Mai 2021

Valid through

01.09.2021