

Key Account Manager (m/w/d)

Vertrieb

Wien

ab € 4.300,-



Sind Sie bereit, die nächste Stufe Ihrer Karriere im Vertrieb zu erklimmen?

Wir suchen einen leidenschaftlichen und dynamischen Sales Manager, der nicht nur die Verkaufsziele erreicht, sondern auch die Vision teilt und das Team mit frischen Ideen und Tatkraft bereichert.

Wenn Sie ein Kommunikationstalent mit einem Gespür für innovative Vertriebslösungen sind, dann warten spannende Herausforderungen und großartige Möglichkeiten auf Sie.

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte und gestalten Sie die Zukunft mit uns!

Zeit für eine neue Herausforderung

- Begeistern Sie unsere Kunden mit Ihrer Expertise und verkaufen Sie innovative technische Dienstleistungen in der Gebäudetechnik (HKLS)
- Pflegen Sie unsere wertvollen Bestandskunden und Auftragsvermittler (TGA Planer) und schaffen Sie unerschütterliche, langfristige Partnerschaften
- Erschließen Sie neue Märkte: Knüpfen Sie wertvolle Kontakte und gewinnen Sie Bau- und Dienstleistungsprojekte in der technischen Gebäudeausrüstung, insbesondere in Ostösterreich
- Entdecken Sie präzise, was unsere Kunden wirklich brauchen, und entwickeln Sie maßgeschneiderte, beeindruckende Lösungen
- Navigieren Sie geschickt durch Verhandlungen und begleiten Sie Angebote bis zur erfolgreichen Auftragsvergabe
- Koordinieren Sie unsere Projekte mit Präzision: Von der Kalkulation über die Planung bis zur rechtlichen Vertragsprüfung (kaufmännisch, rechtlich, technisch), sorgen Sie für perfekte Abläufe und grandiose Ergebnisse

Skills sind der Schlüssel

- Abgeschlossene technische Ausbildung (HTL, HAK, FH) idealerweise im Bereich HKLS, TGA oder Gebäudetechnik, oder eine kaufmännische Ausbildung mit technischem Hintergrund
- Mehrjährige relevante Berufserfahrung in der Gebäudetechnik oder TGA

- Hervorragende MS Office-Kenntnisse und praktische Fähigkeiten sind ein Plus
- Vertriebs- und Umsetzungstalent mit einer zielstrebigem, abschlussorientierten Arbeitsweise und einer Hands-on-Mentalität
- Charismatisches Auftreten und ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten
- Strategisches und unternehmerisches Denken gepaart mit Proaktivität
- Hohe Lösungs- und Kundenorientierung
- Bereitschaft zu Dienstreisen innerhalb Ostösterreichs

Das sind die Perspektiven

- Online Skillboosting mit LinkedIn Learning
- Tolles Einschulungsprogramm und ein sicherer Job
- Unzählige Möglichkeiten zur Weiterbildung und Weiterentwicklung
- Erfolgreiches Unternehmen in Österreich mit Beständigkeit
- Ausgewogene Work-Life Balance
- Langfristige Karriereplanung
- Gute Infrastruktur
- Tauchen Sie ein in verantwortungsvolle und aufregende Projekte innerhalb eines innovativen und rasant wachsenden Umfelds, mit umfassender Einarbeitung.
- Werden Sie Teil eines kollegialen Teams voller motivierter Mitarbeiter, die gemeinsam Großes schaffen.
- Genießen Sie die Flexibilität und Freiheit des eigenständigen, flexiblen und mobilen Arbeitens.
- Profitieren Sie von einem Firmen-PKW, der auch privat genutzt werden kann.
- Nutzen Sie die vielfältigen Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die nur ein international erfolgreiches Unternehmen bieten kann.
- Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt ab € 4.300. Geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung.

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

THOMAS FANTA

Beziehungsarchitekt – Durch Hartnäckigkeit und tiefes Engagement baue ich dauerhafte Verbindungen zwischen führenden Unternehmen und herausragenden Talenten. Ich fördere stetig die Karriereambitionen der Kandidaten und arbeite eng mit den Kunden zusammen.

E-MAIL

fanta@ivm.at

TELEFON

+43 (1) 6988880-32