

Lead Consultant (m/w/d) – Personalberatung

Aufbau & Entwicklung der Niederlassung Salzburg

Salzburg, Salzburg-Umgebung

ab € 4.600,-



Du bist im Vertrieb zuhause, schätzt nachhaltige Partnerschaften auf Augenhöhe und verstehst es, Unternehmen und Talente erfolgreich zusammenzubringen?

Dann erwartet dich eine besondere Chance!

Du wirst Teil des gezielten Auf- und Ausbaus unserer Niederlassung in Salzburg und gestaltest diesen Standort von Beginn an aktiv mit.

Nach einem strukturierten Onboarding übernimmst du schrittweise mehr Verantwortung – mit klarer und langfristiger Perspektive auf eine führende Rolle innerhalb der Salzburger Niederlassung.

Wenn du eine Vertriebsrolle suchst, die nicht nur Umsätze erzielt, sondern Strukturen aufbaut, Wachstum vorantreibt und Zukunft gestaltet, dann freuen wir uns auf dich!

Zeit für eine neue Herausforderung

- Aktiver Auf- und Ausbau sowie Führung der Niederlassung Salzburg inklusive Personalverantwortung
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen in der Region Salzburg
- Positionierung und Stärkung unserer Marktpräsenz am Salzburger Markt
- Identifikation und Akquise neuer Partnerunternehmen sowie strategischer Ausbau des Kundennetzwerks
- Umsetzung von Vertriebs- und Wachstumsstrategien in enger Abstimmung mit dem Management
- Enge Zusammenarbeit mit dem Recruiting- & Active-Sourcing-Team zur erfolgreichen Besetzung offener Positionen

Skills sind der Schlüssel

- Abgeschlossene Ausbildung (FH, HTL, HAK, Universität)
- Mehrjährige Erfahrung in der Personalvermittlung und/oder Arbeitskräfteüberlassung
- Erste Führungserfahrung oder das klare Potenzial zur Übernahme von Führungsverantwortung
- Ausgeprägtes Sales-Mindset und Freude an aktiver Kundenbetreuung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

- Führerschein der Klasse B
- Hohe Empathie, Kommunikationsstärke und Überzeugungsfähigkeit
- Unternehmerisches Denken sowie Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen
- Motivation und Tatkraft, um gemeinsam unsere Niederlassung weiter auszubauen

Das sind die Perspektiven

- Klare Karriereperspektive: Entwicklung zur Niederlassungsleitung inkl. Aufbau eines eigenen Teams
- Kein All-in-Vertrag
- Gestaltungsfreiraum für Ideen sowie kurze Entscheidungswege
- Eine lebendige Mischung aus Bestandskundenbetreuung und Neukundengewinnung im technischen und kaufmännischen Bereich
- Attraktive Vergütung mit erfolgsorientierten Komponenten
- Moderne Arbeitsumgebung und ein Team, das deinen Ideen wirklich Raum gibt
- Firmenauto inklusive Privatnutzung sowie kostenlose Parkmöglichkeiten
- Ein Umfeld, in dem du deine Vertriebsstärke voll entfalten und strategisch weiterentwickeln kannst
- Möglichkeit, die Zukunft unseres Standorts aktiv mitzugestalten
- Ein professionelles Recruiting-Team sowie Active-Sourcing-Spezialisten, die bereit stehen, deine Projekte mit vollem Einsatz zu unterstützen
- Teams, die nicht nur zusammenarbeiten – sondern gemeinsam wachsen wollen
- Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt ab € 4.600 (zzgl. Provisionen), geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung

Wir stehen für Vielfalt, Chancengleichheit und ein respektvolles Miteinander. Deshalb freuen wir uns über Bewerbungen von Menschen unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Alter, Herkunft, Hautfarbe, Religion, Weltanschauung, sexueller Orientierung, Behinderung oder anderen gesetzlich geschützten Merkmalen. Wir möchten ein Arbeitsumfeld schaffen, in dem sich alle gesehen, wertgeschätzt und willkommen fühlen.



KONTAKT

MICHAEL GRESSL

Mix & Match – Ich kann die Zukunft nicht vorhersagen, aber ich erkenne sofort die Potenziale und die Stärken eines Menschen und kann somit das perfekte und harmonische Ensemble finden.

E-MAIL

gressl@ivm.at

TELEFON

+43 (1) 6988880-36