

Senior Key Account & Sales Manager*in (m/w/d)

im Bereich Personaldienstleistung

Vösendorf

ab € 4.000,-



IVM ist ein langjährig erfolgreicher Partner im Bereich Engineering- und IT-Personaldienstleistungen und baut sein Vertriebsteam weiter aus.

Gesucht wird eine erfahrene Persönlichkeit als Senior Key Account & Sales Manager*in (m/w/d) mit ausgeprägtem Vertriebsverständnis.

Der Aufgabenbereich umfasst die aktive Neukundenakquise sowie die strategische Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen. Ziel ist die Identifikation neuer Marktpotenziale und die erfolgreiche Platzierung unserer Personaldienstleistungen.

In enger Zusammenarbeit mit dem Recruiting Team werden maßgeschneiderte Lösungen für individuelle Kundenanforderungen entwickelt und umgesetzt.

Wer unternehmerisch denkt, gerne Verantwortung übernimmt und nachhaltige Partnerschaften aufbaut, findet bei uns den nächsten Karriereschritt.

Zeit für eine neue Herausforderung

- Aktiver Aufbau und gezielte Erweiterung des Kunden- und Key-Account-Portfolios im IT- und Technikbereich mit klarem Fokus auf die Gewinnung neuer Kunden
- Systematische Neukundenakquise von der Erstansprache bis zum Vertragsabschluss sowie gezielte Entwicklung und Reaktivierung ausgewählter Bestandskunden
- Identifikation von Markt- und Wachstumspotenzialen sowie Entwicklung passgenauer Vertriebs- und Beratungskonzepte
- Enge Zusammenarbeit mit Recruiting und Active Sourcing zur treffsicheren Besetzung von Kundenprojekten
- Erstellung individueller Angebote, Konzepte und Vertragsmodelle auf Basis konkreter Kundenanforderungen
- Professionelle Repräsentation des Unternehmens bei Kundenterminen, Meetings und Messeveranstaltungen

Skills sind der Schlüssel

- Abgeschlossene Ausbildung (FH, HTL, HAK, Uni) im technischen oder IT-Bereich oder hohe Affinität zu Technik und IT
- Eingeschlägige Vertriebserfahrung in der Personaldienstleistung (Arbeitskräfteüberlassung, Personalvermittlung, Freelancing)

und/oder umfassende Erfahrung im Dienstleistungsvertrieb (z. B. IT Consulting)

- Deutliche Sales-Affinität gepaart mit Überzeugungskraft und Kommunikationsstärke
- Lösungsorientiertes, kundenfokussiertes und selbständiges Mindset mit hoher Selbstmotivation und klarer Zielausrichtung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein der Klasse B

Das sind die Perspektiven

- Eine umfangreiche, umfassende und fundierte Einschulung sowie Unterstützung durch ein erfahrenes und kollegiales Team
- Ausgewogene Work-Life Balance
- Ein interessantes Aufgabengebiet mit Entwicklungsmöglichkeiten
- Ausgezeichnete individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Möglichkeit im Home Office zu arbeiten sowie flexible Arbeitszeitgestaltung
- Ein attraktives Provisions- bzw. Karrieremodell
- Mitarbeit in einem motivierten und humorvollen Team
- Abwechslung aufgrund der Branchenvielfalt
- Die Möglichkeit, durch interessante und anspruchsvolle Projekte an neuen Herausforderungen zu wachsen
- Freiraum für eigene Ideen
- Gute Infrastruktur und gute öffentliche Anbindung (Badner Bahn)
- Kostenlose Parkmöglichkeiten
- Regelmäßiges Betriebsratsessen und Firmenevents
- Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt ab € 4.000 (zzgl. Provisionen), 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

SANDRA LUDWIG

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

ludwig@ivm.at

TELEFON

+43 (1) 6988880-37