

Senior Account Manager (m/w/d) mit Erfahrung in der Personaldienstleistung

Vösendorf

ab € 4.000,-



IVM - ein etabliertes Unternehmen im Bereich der technischen Personaldienstleistung - sucht dich als Senior Account ManagerIn (m/w/d), um unser engagiertes Vertriebsteam zu verstärken.

In dieser Rolle liegt dein Fokus auf der Gewinnung neuer Kunden und der Reaktivierung bestehender Kundenbeziehungen. Mit deinem Gespür für Marktpotenziale und deiner Begeisterung für Vertrieb entwickelst du gezielte Strategien, um neue Geschäftspartner zu gewinnen und langfristige Kooperationen aufzubauen.

Du analysierst Kundenbedürfnisse, präsentierst individuelle Lösungen und begleitest den gesamten Prozess – von der ersten Ansprache bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss. Durch aktives Networking und Marktkenntnis trägst du entscheidend zum Wachstum und Erfolg von IVM bei.

Gemeinsam mit unserem Recruiting-Team stellst du sicher, dass unsere KundInnen schnell und professionell die passenden Technik Expertinnen finden.

Wenn du Spaß daran hast, Kundenbeziehungen aufzubauen, Potenziale zu erkennen und Verantwortung zu übernehmen, dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen!

Time for a new challenge

- Identifikation potenzieller Key Accounts und Entwicklung geeigneter Strategien
- Betreuung eines definierten Kundenportfolios, sowie Reaktivierung von Bestandskunden
- Neukundenakquise und Business Development, um neue Marktpotenziale zu erschließen und langfristige Partnerschaften aufzubauen
- Enge Zusammenarbeit mit Kunden zur Ermittlung ihrer Anforderungen und Bereitstellung maßgeschneiderter Lösungen
- Erstellung von Angeboten und Konzepten, die auf individuellen Kundenbedürfnissen basieren
- Enge Zusammenarbeit mit dem Recruiting-Team, um die passenden Technik-Talente für Kunden zu identifizieren
- Repräsentation des Unternehmens bei Meetings, Konferenzen und Veranstaltungen zur Stärkung bestehender Kundenbeziehungen und Akquise neuer Kunden

These are the benefits

- Abgeschlossene Ausbildung (FH, HTL, HAK, Uni) im technischen oder IT-Bereich oder hohe Affinität zu Technik und IT von Vorteil
- Praktische und einschlägige Vertriebserfahrung in der Personaldienstleistung unbedingt erforderlich (Arbeitskräfteüberlassung, Personalvermittlung, Freelancing)
- Ausgeprägte Vertriebsaffinität, Durchsetzungsvermögen, Abschluss- und Kommunikationsstärke
- Kunden- und lösungsorientierte Persönlichkeit, hohes Maß an Selbstmotivation sowie Zielstrebigkeit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein der Klasse B

Skills are the key

- 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

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