

# Senior IT Sales Consultant (m/w/d)

## mit Know-how in der Personalberatung

Vösendorf

ab € 4.000,-



IVM - ein etabliertes Unternehmen im Bereich der technischen Personaldienstleistung - sucht dich als Senior Sales Consultant für den IT Bereich, 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\*innen zu gewinnen und langfristige Kooperationen aufzubauen.

Gemeinsam mit unserem Recruiting-Team stellst du sicher, dass unsere Kunden schnell und professionell die passenden Technik Expert\*innen 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

- Du übernimmst die Verantwortung für den Ausbau unseres Kundennetzwerks und treibst aktiv die Gewinnung neuer Geschäftspartner voran
- Verantwortung über Bestandskundenentwicklung, Neukundenakquise sowie Entwicklung und Aufbau von Key Accounts im Angestelltenbereich
- Mit einem klaren Blick für Marktpotenziale entwickelst du Strategien, präsentierst individuelle Lösungen und überzeugst mit professionellem Auftreten
- Gemeinsam mit dem Recruiting-Team stellst du sicher, dass Kunden schnell und treffsicher die passenden Expert\*innen finden
- Dabei bringst du deine Ideen ein, um unsere Vertriebs- und Recruitingprozesse laufend weiterzuentwickeln
- Eine regelmäßige & qualitative Mitarbeiterbetreuung zählt ebenso zu deinem Aufgabenbereich

### These are the benefits

- Idealerweise bringst du Erfahrung in der Kundenbetreuung im Personaldienstleistungsbereich mit – vorzugsweise im technischen Umfeld (IT und/oder Engineering)
- Alternativ verfügst du über umfassende Erfahrung im IT Dienstleistungsvertrieb (z. B. IT Consulting)

- Du arbeitest gerne eigenverantwortlich und setzt Aufgaben strukturiert und lösungsorientiert um
- Du hast den Wunsch, dich weiterzuentwickeln, Verantwortung zu übernehmen und gemeinsam mit dem Unternehmen erfolgreich zu sein
- Kommunikationsstärke, ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein und ein professionelles Auftreten zeichnen dich aus
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Eine Teamplayer-Mentalität und Leidenschaft für Dienstleistungen im B2B-Bereich runden dein Profil ab

## **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 (optional gibt es nach einer Einarbeitungsphase die Möglichkeit für ein Firmenfahrzeug inkl. Privatnutzung)

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



## KONTAKT

### SVEN STRASSGSCHWANDTNER

Vertriebsstratege – Jede Herausforderung ist eine Chance, etwas Einzigartiges zu schaffen. Meine tiefe Branchenkenntnis und mein kreativer Ansatz ermöglichen es mir, innovative Lösungen zu entwickeln, die nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen, sondern auch die Karriereziele der Kandidat\*innen fördern.

**E-MAIL**

[straßgschwandtner@ivm.at](mailto:straßgschwandtner@ivm.at)

**TELEFON**

+43 (1) 6988880-30