

Standortleiter*in (m/w/d) - Personalberatung

Neugestaltung & Entwicklung der Niederlassung Salzburg

Salzburg

ab € 4.600,-



Du fühlst dich im Vertrieb zuhause, baust gerne langfristige Partnerschaften auf Augenhöhe auf und hast ein Gespür dafür, Unternehmen und Talente erfolgreich zusammenzubringen? Dann bietet sich dir hier eine besondere Gelegenheit. Gemeinsam mit uns gestaltest du den Aufbau und die Weiterentwicklung unserer Niederlassung in Salzburg – und prägst diesen Standort von Anfang an aktiv mit. Du übernimmst Verantwortung, entwickelst den Markt in der Region weiter und baust nachhaltige Kundenbeziehungen auf.

Nach einem strukturierten Onboarding wachst du Schritt für Schritt in deine Rolle hinein und übernimmst zunehmend Verantwortung – mit klarer Perspektive auf eine führende Position innerhalb der Salzburger Niederlassung.

Wenn du eine Vertriebsrolle suchst, in der du nicht nur Umsatz generierst, sondern Strukturen aufbaust, Wachstum vorantreibst und aktiv Zukunft mitgestaltest, freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Time for a new challenge

- Aktiver Auf- und Ausbau sowie Führung und Leitung der Niederlassung Salzburg inklusive Personalverantwortung
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen in der Region Salzburg
- Positionierung und Stärkung unserer Marktpresenz 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

These are the benefits

- Abgeschlossene Ausbildung (FH, HTL, HAK, Universität)
- Einschlägige Vertriebserfahrung in der Personaldienstleistung (Arbeitskräfteüberlassung, Personalvermittlung, Freelancing)
- 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

Skills are the key

- Klare Karriereperspektive: Neugestaltung und Entwicklung der Niederlassung in Salzburg 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
- 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