

Vertriebliche Projektabwicklung (m/w/d)

Teilzeit oder Vollzeit

Graz Umgebung-Ost

von 3.000 bis 3.700 Euro



Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Bei unserem renommierten Kunden im industriellen Anlagenbau besetzen wir eine Position in der Vertrieblichen Projektabwicklung (m/w/d) als Teilzeit- oder Vollzeit-Stelle (von 25 bis 38,5 Wochenstunden).

In dieser Position übernehmen Sie eine zentrale Rolle in der kaufmännischen Betreuung internationaler Projekte während der Vertriebsphase. Sie gestalten Vertragsstrukturen, analysieren wirtschaftliche Rahmenbedingungen und unterstützen aktiv die Angebots- und Projektkalkulation. Dabei arbeiten Sie eng mit Vertrieb, Finance sowie internen und externen Fachexperten zusammen und tragen maßgeblich zur erfolgreichen Umsetzung komplexer Projektgeschäfte bei.

Tauchen Sie ein in eine Welt voller Innovation und werden Sie Teil eines Unternehmens, das durch umfassende Branchenkompetenz und effiziente Lösungen Maßstäbe setzt! Lassen Sie uns über Ihre und unsere Möglichkeiten für Sie reden! Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Time for a new challenge

- Kaufmännische Begleitung von Projekten bereits in der Angebots- und Vertriebsphase
- Erstellung, Analyse und Verhandlung von Verträgen mit Kunden, Projektpartnern und Lieferanten im internationalen Umfeld
- Ausarbeitung von Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Kostenkalkulationen sowie Forecast- und Budgetplanungen
- Aufbereitung von Berichten und Entscheidungsgrundlagen für das Management
- Enge Abstimmung mit internen Bereichen wie Vertrieb, Finance und Projektmanagement
- Koordination mit Fachbereichen wie Finanzierung, Steuer, Versicherung, Compliance oder Zoll bei internationalen Projektgeschäften
- Unterstützung bei der Bewertung von wirtschaftlichen Risiken und Vertragsbedingungen
- Mitarbeit bei der Strukturierung komplexer internationaler Projekt- und Konsortialverträge

These are the benefits

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (HAK, HLW oder vergleichbare wirtschaftliche Ausbildung)
- Erste oder mehrjährige Erfahrung im Bereich Vertragsmanagement, kommerzielle Projektabwicklung oder Angebotsmanagement von Vorteil
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse für die Kommunikation im internationalen Projektumfeld
- Sicherer Umgang mit MS Office, idealerweise auch Erfahrung mit SAP oder vergleichbaren ERP-Systemen
- Bereitschaft zu gelegentlichen Geschäftsreisen
- Analytisches Denkvermögen sowie ein gutes Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge
- Fähigkeit, komplexe Sachverhalte klar zu strukturieren und verständlich zu vermitteln
- Offene, kommunikative Persönlichkeit mit lösungsorientierter Arbeitsweise und Teamfähigkeit

Skills are the key

- Wertschätzendes, kollegiales Unternehmensklima
- Flexible Arbeitszeiten mit Gleitzeit (40% HO möglich)
- Attraktive Gesundheitsangebote und Mitarbeiterrabatte
- Individuell auf die Bedürfnisse der MitarbeiterInnen ausgerichtete Aus- und Weiterbildungen
- Viel Spielraum für Eigeninitiative in einem hoch qualifizierten und dynamischen Team
- Kostenlose Parkplätze und gute öffentliche Erreichbarkeit

Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt von € 3.000 bis 3.700. 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

CHRISTIAN LORBER

Vertriebsstrategie – 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

lorber@ivm.at

TELEFON

+436765996204