Jetzt bewerben

Account Manager Software Solution (m/w/d)

Die Prescreen International GmbH entwickelt eine cloud-basierte E-Recruiting Lösung für Unternehmen aller Größen. Das machen wir im Herzen Europas - genauer gesagt, in Wien. Gegründet im Jahr 2014 arbeitet unser Team seither mit HR-Abteilungen und Arbeitssuchenden zusammen um zu ermöglichen, dass talentierte Menschen im richtigen Job genau das tun können, was sie lieben und was ihnen am besten liegt.

Seit Juli 2017 gehören wir zum führenden beruflichen Netzwerk im deutschsprachigem Raum, XING. Gemeinsam wollen wir die Zukunft des Recruiting nachhaltig verbessern.

Zur Unterstützung unseres stark wachsenden 90-köpfigen Teams, suchen wir in Wien (6./7. Bezirk) einen Account Manager Software Solution (m/w/d) in Vollzeit für die Beratung und Betreuung unserer Geschäftskunden.

Deine zukünftige Aufgabe, die herausfordert:

- Verantwortung von A-Z: Du bist zuständig für die selbstständige telefonische **Betreuung, Entwicklung und Bindung von Bestandskund/innen.**
- Präsentationen, Angebotserstellungen, Vertragsabschlüsse sowie Up- und Cross-Selling am Telefon gehören zu Deinem Tagesgeschäft.
- Aus Zahlen, Statistiken und Daten erkennst Du Erfolge und lernst aus Misserfolgen. Dazu gehören u.a. auch das Pipelinemanagement sowie die vertriebliche Dokumentation in unserem CRM-System.

- Du arbeitest **lösungsorientiert** und eine **hohe Kund/innenzufriedenheit** ist Dein oberstes Ziel.
- Du nimmst an übergeordneten vertrieblichen Projekten teil und schlägst Brücken zu anderen Sales-Teams sowie XING Abteilungen.

Dein Background, der überzeugt:

- Du verfügst über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium (BWL, Sales & Marketing etc.)
- Du bringst **mehrjährige, facheinschlägige Berufserfahrung im Vertrieb** von **SAAS** Produkten (Software as a Service) mit
- Du bist eine gewinnende Persönlichkeit mit **sehr guter Kommunikationsfähigkeit.**
- Du baust Deine/n Kund/in im telefonischen Kontakt mit kompetenter **Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und gutem Verhandlungsgeschick** aus.
- Du motivierst Dich selbst jeden Tag durch Deine **Freude am Verkaufen**, bist dazu belastbar, teamfähig und umsetzungsstark. Dabei behältst Du jederzeit den Überblick und **reagierst flexibel auf sich ändernde Situationen.**
- Für Optimierungshebel und Unternehmensprozesse hast du ein gutes Gespür
- **Unternehmerisches und analytisches Denken** zählen zu deinen absoluten Stärken
- Soziale Medien, MS-Office und CRM-Systeme (idealerweise Salesforce) sind Dein "daily business"
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch.

Folgendes Angebot wollen wir dir machen:

- **Start-up Atmosphäre**
- Arbeitsplatz ausgestattet mit Apple oder Windows, du hast die Wahl!
- **Erfolgsentscheidende Position** in einem innovativen, jungen und international agierendem Unternehmen
- Interessantes und **abwechslungsreiches Aufgabengebiet** in einem kreativen Team
- **Unglaubliche Dachterrasse** mit einzigartigem Weitblick über Wien um den Afterwork-Drink perfekt zu genießen.
- Weitere Benefits wie **6. Urlaubswoche, Sodexo Gutscheine**, einen Tischfußballtisch im Office, Softdrinks und Kaffee werden bei uns groß geschrieben.
- Sehr gut erreichbares Büro auf der Mariahilfer Straße (ggü. Leiner) in 1060 Wien

Als Einstiegsgehalt bieten wir ab 33.600,-- Euro (Fixum, brutto für Vollzeit, je nach Qualifikation) - **die Realität sieht** mit einem zusätzlichen variablen Anteil, abhängig von Deiner Zielerreichung **sehr viel besser aus!** Dein tatsächliches Gehalt klären wir gern persönlich.

Du hast noch offene Fragen?

Therese Pestl

Jetzt bewerben