

## Sales Account Manager\*in

Fokus Bestandskundenbetreuung | Office Innsbruck

 Deutsch

RefNr. 60598/IV | 29.03.2024

Acredia – österreichischer Marktführer in der Kreditversicherung – bietet seinen Kund\*innen seit über 100 Jahren zuverlässige und innovative Lösungen, um finanzielle Sicherheit und Nachhaltigkeit in deren Geschäftsbeziehungen zu gewährleisten. Die vielen langjährigen Kundenbeziehungen beruhen vor allem auf dem Engagement von engagierten und zielstrebigen Mitarbeitenden, welche ein Umfeld schaffen, das von Partnerschaftlichkeit, Proaktivität und Flexibilität geprägt ist.

Werden Sie ein Teil dieses schlagkräftigen Sales Teams im Raum Westösterreich und treiben Sie den Aufwuchs der Marktpräsenz weiter voran.

**Arbeitszeit: Vollzeit**

**Ort: TIR**

### Ihr Wirkungsbereich:

- Sie beraten Geschäftsführer\*innen oder Finanzverantwortliche in der Angebotslegung und in der Verwaltung der Vertragslaufzeit.
- Mit Ihrer Kompetenz entwickeln Sie Cross-Selling Ansätze und betreuen Ihre Kund\*innen vollumfänglich.
- Sie entwickeln gezielte Vertriebsstrategien mit externen Partnern und setzen diese proaktiv um.
- Als repräsentative Persönlichkeit wirken Sie aktiv bei Veranstaltungen oder Vorträgen mit und pflegen das Vertriebsnetzwerk.

### Ihre Kompetenzen:

- Sie bringen eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit mehrjähriger Erfahrung im gehobenen B2B-Vertrieb, idealerweise in der Finanzdienstleistungsbranche, mit.
- Sie begeistern sich für unternehmerische Lösungen, nehmen Herausforderungen gern an und verfügen über exzellentes Verhandlungsgeschick mit hoher Abschlussstärke.
- Die Kommunikation in Englisch fällt Ihnen leicht, idealerweise bringen Sie auch Italienischkenntnisse mit.
- Ihr Arbeitsstil zeichnet sich durch hohe Zuverlässigkeit, Kommunikation auf Augenhöhe, Verbindlichkeit und Sicherheit im Auftreten aus.

## Unser Angebot:

Bei Acredia erwartet Sie ein modernes und dynamisches Arbeitsumfeld, das von gegenseitigem Respekt und partnerschaftlichem Miteinander geprägt ist. Eine Kultur der transparenten Kommunikation und des Miteinanders, in der Ihre Ideen einzubringen, wird Sie umgeben. Neben einem attraktiven Vergütungspaket (Jahresbruttogehalt 70.000,00, Fixum + Boni) inkl. eAuto zur Privatnutzung bietet der Marktführer ein maßgeschneidertes Career Development sowie Weiterbildungsmöglichkeiten, um Ihr Potenzial voll auszuschöpfen.

## Leistungen



## Monatliche Gehaltsspanne

€ 5.000

Mindestgehalt

Überzahlung lt. Qualifikation möglich

## Ansprechpartner



**Kathrin Sailer**

Senior Recruiting Expert

+43 (732) 90 80 10-480



**Doris Pannagger**

Senior Consultant

+43 (732) 90 80 10-446