

Sales Manager B2B (m/w/d)

 Deutsch

Vertriebspersönlichkeit für die Firmenkundenbetreuung

RefNr. 60714/IV | 31.08.2024

Unser Auftraggeber - ein marktführendes Unternehmen im Versicherungswesen - bietet seinen Kunden Jahren zuverlässige und innovative Lösungen, um finanzielle Sicherheit und Nachhaltigkeit in deren Geschäftsaktivitäten zu gewährleisten. Die vielen langjährigen Kundenbeziehungen beruhen vor allem auf dem Engagement des mutigen und zielstrebigem Teams, welches ein begeisterndes Umfeld schafft und von Partnerschaftlichkeit und Kreativität geprägt ist. Werden Sie ein Teil dieses schlagkräftigen Sales Teams und treiben Sie den Ausbau der Marktpräsenz im Raum Salzburg weiter voran.

Arbeitszeit: Vollzeit

Ort: OOE

Aufgaben

In Ihrem Verantwortungsbereich gestalten Sie die Zukunft:

- Mit ihrer Begeisterung akquirieren und betreuen Sie Neukund*innen.
- Sie entwickeln gezielte Vertriebsstrategien und setzen diese proaktiv um.
- Sie erarbeiten maßgeschneiderte Lösungen für die Bedürfnisse der Firmenkund*innen.
- Sie beraten Geschäftsführer*innen oder Finanzverantwortliche bei der Optimierung ihrer Forderungen und Evaluierung der Marktrisiken.
- Als repräsentative Persönlichkeit wirken Sie aktiv bei Veranstaltungen oder Vorträgen mit und pflegen das Vertriebsnetzwerk (Banken, Makler, Kooperationspartner).

Anforderungen

Zusätzlich zu Ihrer Hunter-Mentalität bringen Sie nachfolgende Qualifikationen mit:

- Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit mehrjähriger Erfahrung im B2B-Vektor, idealerweise in der Finanzdienstleistung.
- Nachweisbare Erfolge in der Gewinnung von Neukund*innen und im Aufbau langfristiger Partnerschaften
- Sie begeistern sich für unternehmerische Lösungen und verfügen über ein ausgeprägtes Gespür für wirtschaftliche Trends und deren Einfluss auf das Geschäftsgebaren Ihrer Kund*innen.
- Ihr Arbeitsstil ist geprägt von hoher Zuverlässigkeit, Kommunikation auf Augenhöhe, Verbindlichkeit und Sicherheit im Auftreten.

Angebot

Das spricht für unseren Kunden:

- Ein modernes, innovatives Umfeld mit hoher Eigenverantwortung und hervorragendem Teamspirit
- Ein individuell auf Ihre Kenntnisse und Bedürfnisse abgestimmtes Onboarding sowie vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten.
- Ausgezeichnete Sozialleistungen, flexible Arbeitszeiten und die Sicherheit als österreichischer Markt
- Das Gesamtpackage gestaltet sich in Abhängigkeit von Ihrer Kompetenz, Leistung und Einsatzbereitschaft. Das Gehalt beinhaltet jedenfalls ein Fixum von rd. EUR 60.000,00 zzgl. erfolgsabhängiger Provisionen und ein € Privatnutzung.

Gerne informiert Sie unsere Beraterin, Mag. Doris Pannagger, vertraulich über diese spannende Position.

Leistungen



Monatliche Gehaltsspanne

€ 4.286

Mindestgehalt

Überzahlung lt. Qualifikation möglich

Ansprechpartner



Nivin Fahs

+43 (732) 90 80 10-459



Doris Pannagger

+43 (732) 90 80 10-446