

Vertriebsspezialist im Außendienst für digitale Zutrittssysteme - DAS (all genders) Vertriebsgebiet „Ostösterreich – Wien, Niederösterreich, Burgenland“

Unser Auftraggeber ist weltweit führend im Bereich Zugangslösungen, das Angebot umfasst Türtechnik, mechanische und elektronische intelligente Schlösser, Zugangskontrollen und Rettungswegtechnik. Das renommierte Unternehmen sucht für die österreichische Niederlassung im Zuge der **Wachstumsstrategie** zum **ehestmöglichen Eintritt** einen **engagierten**

Vertriebsberater „Digital Access Solutions - DAS“ (m/w/d) - Ostösterreich

Zu Ihrem Aufgabengebiet zählen die **kontinuierliche Geschäftsentwicklung** bei **OEM, System Integratoren** und **Sicherheitsfachgeschäften** durch eine ganzheitliche Betrachtungsweise der Projekte im Bereich **Digital Access Solutions**. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Entwicklung und Umsetzung von Verkaufschancen entlang der Customer Journey. **Idealerweise** verfügen Sie über **mehrfachjährige Berufserfahrung** in der Zusammenarbeit mit Sicherheitsfachgeschäften, OEM, und Elektroplanern im **Bereich B2B**.

Ihr Tätigkeitsfeld:

- ✓ **Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Partnerbeziehungen**
- ✓ **Akquise von neuen Projekten im Presales**
- ✓ **Strukturierte Marktbearbeitung aller relevanten Stakeholder** im Entscheidungsprozess
- ✓ **Vorbereitung, Organisation und Durchführung von Produktpräsentationen - Zutrittskontrolle**
- ✓ **Schulung und Unterstützung von Partnern** bei der **Produkt-Vermarktung und Implementierung**
- ✓ **Enge Zusammenarbeit mit Kollegen** im Produktliniensupport sowie der Marketing-Abteilung
- ✓ **Analyse der Markt- und Mitbewerbsentwicklung**

Ihr Profil:

- ✓ **Abgeschlossene technische Ausbildung**
- ✓ **3-5 Jahre Erfahrung** im Umgang von **beratungsintensiven & technischen Produkten**
- ✓ **Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Sicherheitsfachgeschäften und Elektroplanern**
- ✓ **Gute MS Office Kenntnisse, sehr gute Deutsch & Englischkenntnisse** in Wort & Schrift
- ✓ **Strategische Lead Bearbeitung** mit **CRM & Angebotstool**
- ✓ **Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise** sowie eine **hohe Zielorientierung**
- ✓ **Kompetentes Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick**
- ✓ **Positive Grundeinstellung, Aufgeschlossenheit und Teamorientierung**

Ihre Perspektiven:

- ✓ Es erwartet Sie ein **interessantes, vielseitiges Aufgabengebiet** in einer **ausbaufähigen Position** mit attraktiven Rahmenbedingungen.
- ✓ Sie profitieren von einem **intensiven, umfangreichen Einarbeitungsprogramm** und der Aufnahme in ein motiviertes, dynamisches Team in einem **auf Expansion ausgerichteten Unternehmen**.
- ✓ **Dienstauto** (Elektro- oder Verbrenner), **Home-Office Ausstattung, Mobiltelefon**
- ✓ **Geförderter Mittagstisch, Obst und Getränke, Mitarbeiterfeste** und gemeinsame Aktivitäten
- ✓ **Zusätzliche Urlaubstage** je nach Betriebszugehörigkeit ab dem 1., 5. und 10. Jahr
- ✓ Für diese Position wird ein **Jahresbruttogehalt von EUR 60.000 geboten**, mit **Bereitschaft zur Überzahlung** abhängig von Qualifikation und Erfahrung.
- ✓ Ab dem **zweiten vollen Geschäftsjahr** wird **zusätzlich ein individueller Zielerreichungsbonus on Top** vereinbart.

Sie wollen eine **berufliche Veränderung**, sind ein **Vertriebstalent** mit **hoher Eigeninitiative, positivem Auftreten** und **Willen zum Erfolg?**

Dann freuen wir uns auf Ihre **aussagekräftige Bewerbung** mit **aktuellem Foto** an personal@flach-barfigo.at