

Stellenbeschreibung: Software Vertrieb

Standort: Gewerbeparkstraße 125, 8143 Dobl-Zwaring

Suchst du eine herausfordernde Position im Vertrieb, in der du deine Begeisterung für neue Technologien voll ausleben kannst? Möchtest du aktiv an der Schnittstelle zwischen Business und IT agieren, um Unternehmen beim Schritt in die digitale Zukunft zu unterstützen und ihnen helfen, mit dem Tempo der Innovation Schritt zu halten? Wenn du nach einer dynamischen Möglichkeit suchst, deine Vertriebskompetenzen in einem innovativen Umfeld einzubringen, dann wird diese Position genau das Richtige für dich sein!

Wir bieten maßgeschneiderte ERP-Lösungen für österreichische und internationale Kund:innen, um deren strategische und operative Anforderungen zu erfüllen. Spezialisiert sind wir besonders auf Bau- und Baunebengewerbe, Handwerker, Baustoffhändler sowie Installateure und Elektroinstallateure. Werde Teil unseres Teams und gestalte die digitale Zukunft von Unternehmen mit.

Deine Aufgaben:

- Akquise von Neukunden und Betreuung von Bestandskunden im Bereich der ERP-Lösung VenDoc.
- Beratung und Präsentation der maßgeschneiderten ERP-Lösungen, um individuelle Anforderungen der Kund:innen zu verstehen und passgenaue Lösungen zu entwickeln.
- Eigenverantwortliche Durchführung von Verkaufsprozessen und Teilnahme an Vertriebsprojekten.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Implementierungsteam, um einen reibungslosen Übergang von Verkauf zu Implementierung zu gewährleisten.
- Organisation und Durchführung von Vertriebspräsentationen, Schulungen und Workshops für Kund:innen.
- Mitwirkung an der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, um den Markt effektiv zu erschließen.

Deine Qualifikationen:

- Erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation.
- Begeisterung für den Vertrieb, idealerweise Erfahrung im B2B-Verkauf von Softwarelösungen oder technischen Produkten
- Erfahrungen mit der Handwerks- und Baubranche von Vorteil aber nicht erforderlich
- Interesse an modernen Technologien, Geschäftsanwendungen (ERP, Datenbanken) und betrieblichen Abläufen.
- Kommunikationsstärke, Überzeugungskraft und die Fähigkeit, komplexe technische Konzepte verständlich zu präsentieren.
- Teamorientierte Persönlichkeit mit einer lösungsorientierten Denkweise und der Fähigkeit, eigenständig zu arbeiten.



Wir bieten:

- Attraktive Karriereperspektiven und hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten im Vertriebsbereich.
- Selbstständige Arbeit in spannenden Vertriebsprojekten mit dynamischen Aufgabenstellungen.
- Zusammenarbeit mit aufstrebenden Startups und etablierten Unternehmen, national und international.
- Kollegiales Arbeitsumfeld, flexible Arbeitszeiten und Home-Office Möglichkeit.
- Mentoring, kontinuierliche Feedbackkultur und umfassendes Lernangebot.
- Moderne und innovative Arbeitsumgebung, unterstützt durch neueste Technologien und Infrastrukturen.
- Weitere attraktive Benefits (www.auftragswelt.com/karriere).

Das Jahresbruttogehalt besteht aus einer fixen und einer variablen Komponente und beträgt € 55.000. Abhängig von der individuellen Qualifikation sowie Berufserfahrung besteht die Bereitschaft zu einer Überzahlung.

Die Auftragswelt pflegt eine inklusive und respektvolle Unternehmenskultur. Wenn du Teil unseres innovativen Teams werden möchtest, das die Zukunft der ERP-Lösungen gestaltet, sende deinen Lebenslauf und ein überzeugendes Anschreiben bitte an office@auftragswelt.com.