

Wir suchen für unseren Mandanten, einem Anbieter von B2B Multimedialösungen mit tiroler Wurzeln, die/den

Account Manager:in (m/w/d) B2B für Multimedialösungen in Tirol

Aufgabenschwerpunkte:

- Betreuung und Unterstützung des österreichischen und Südtiroler Händlernetzwerks sowie der Key-Accounts, Planungsbüros und Architekten
- Aufbau und Weiterentwicklung der bestehenden Geschäftsfelder
- Verantwortung für die gesamte Prozessabwicklung von der Angebotsausarbeitung bis zum Vertragsabschluss
- Professionelle Beratung und Präsentation in den Schauräumen und auch bei Promotion-Veranstaltungen
- Repräsentation des Unternehmens bei Kunden und Branchenevents
- Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet

Erfahrungen/Kenntnisse:

- Mehrjährige Berufserfahrung – idealerweise im technischen Vertrieb
- Ausgeprägte technische Affinität
- Unternehmerische und serviceorientierte Denkweise
- Kompetentes, souveränes und freundliches Auftreten
- Kommunikationsstärke und Qualitätsbewusstsein
- Hohe Einsatzbereitschaft, Teamfähigkeit und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Mandant bietet Ihnen:

- Attraktives Gehalt plus umsatzabhängige Erfolgsprämien
- Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung (Mercedes A-Klasse)
- Eine gelebte, offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen, direkt und mit ausgeprägter „hands on“ Mentalität
- Ein hochmotiviertes Team und eine freundliche und überaus kollegiale Arbeitsatmosphäre
- Eine interessante, verantwortungsvolle und vielseitige Position
- Hohes Maß an Eigenverantwortung

Wenn Sie diese spannende Aufgabe interessiert und Sie die oben genannten Voraussetzungen mitbringen, senden Sie bitte Ihre „Visitenkarte“, in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs, bitte ausschließlich per E-Mail an Herrn Marcus Christopher Schulz. Wir werden uns im Anschluss mit Ihnen in Verbindung setzen.