

Sales (w/m/x)

Innendienst – „In“ ist wer drin ist



St. Stefan im Rosental



Vollzeit



Flexible Arbeitszeiten



mind. € 2.500,- marktconforme Überzahlung (Qualifikation & Erfahrung)

DiniTech dein neuer Arbeitgeber

Wir sind ein aufstrebendes, innovatives Team, das vor allem mit der mobilen Ladeeinheit NRGkick und innovativen Smart Services international erfolgreich ist. In unserem Unternehmen findet sowohl Entwicklung als auch Produktion, Vermarktung und Vertrieb statt.

Dein zukünftiges Aufgabengebiet

- Dein Fokus liegt im Auf- und Ausbau von langfristigen Vertriebspartnerschaften
- Ebenso liegt die fachliche Beratung unserer Kunden in deinen (Sales-)Händen
- Du wirkst mit bei der Markteinführung neuer Produkte und Smart Services aus eigener Entwicklung
- Auf Messen & Events, deren Organisation & Umsetzung du unterstützt, bist du ein energiegeladener Verfechter unserer Produkte und Services
- Kundenakquise liegt dir im Blut, du generierst im Handumdrehen neue Leads aus diversen Quellen (bei Messen, telefonisch, ...)

Deine Qualifikation

- Abgeschlossene Ausbildung (mind. AHS/BHS) und Vertriebserfahrung (B2B oder B2C)
- Interesse an Technik und Elektromobilität
- Hohe Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Sehr gute EDV-Kenntnisse (insbesondere Office-Produktfamilie)
- Must-have: Sehr gute Englischkenntnisse; Nice-to-have: zweite Fremdsprache
- Reisebereitschaft, z.B. im Rahmen von Messeauftritten

Das Besondere an dieser Position

- Spannende Kunden mit internationalem Background
- Du kannst Pionier sein, in einer boomenden Branche
- Du bist Teil eines aufstrebenden Unternehmens
- Ein neu gestalteter Standort mit moderner Infrastruktur

Benefits

- Flexible Arbeitszeiten – Gleitzeit
- Ergonomischer Arbeitsplatz
- Modernste digitale Ausstattung
- Mitarbeitererevents
- Chill-out-Areas & Fitness-Corner



Bewerbungen unter

DiniTech GmbH

z.H. Astrid Platzer

bewerbung@dinitech.at

DiniTech Straße 1, 8083 St. Stefan i. R

Tel.: +43 664 537 62 51

www.dinitech.at/karriere