

Weil Erfolg für dich kein Zufall, sondern Resultat deines Handelns ist

Wir sind ein wachsendes und innovatives Team, das mit der mobilen Ladeeinheit NRGkick und fortschrittlichen Smart Services international Maßstäbe setzt. Bei uns vereinen sich Entwicklung, Produktion, Vermarktung und Vertrieb unter einem Dach.

Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten

- » Generierung von hochkarätigen Leads
- » Umwandlung von Leads zu Key Accounts über den gesamten Sales Prozess hinweg
- » Pflege bestehender Vertriebspartnerschaften
- » Kompetente fachliche Beratung unserer Kunden
- » Mitwirkung bei Markteinführung neuer Produkte und Smart Services aus eigener Entwicklung
- » Mitwirken auf internationalen Messen & Events

Kompetenzen und Anforderungen

- » Abgeschlossene Ausbildung (Matura/Hochschule) und mind. 5 Jahre Vertriebserfahrung (B2B, auch B2C wünschenswert)
- » Interesse an Technik und Elektromobilität
- » Erfahrung bei Vertragsverhandlungen und Ausgestalten von Verträgen
- » Erfahrung im Umgang mit großen/internationalen Konzernkunden
- » Sehr gute Englischkenntnisse (Mindestniveau B2), Kenntnisse einer zweiten Fremdsprache sind von Vorteil
- » Reisebereitschaft (Messeauftritte, Besuche bei Key Accounts)

Das Besondere an dieser Position

- » Zukunftssichere, boomende Branche in technologieführendem Umfeld
- » Kontakt zu hochkarätigen Kunden mit internationalem Background
- » Neu gestalteter Arbeitsplatz mit modernster Infrastruktur
- » Möglichkeit, Teil eines dynamischen und innovativen Teams zu werden
- » Flache Hierarchien sorgen für schnelle Entscheidungswege und unkomplizierte Abläufe

Benefits

- » Flexibles Arbeiten durch Gleitzeit und individueller Zeitgestaltung
- » Ergonomischer Arbeitsplatz mit modernster Ausstattung, wie höhenverstellbaren Schreibtischen, Curved Displays, Kreativräumen und Schaukeln, Chillout-Bereiche zur Entspannung
- » Regelmäßige Mitarbeitererevents wie Betriebsausflüge und Wandertage
- » Hauseigene Freizeitanlage mit Basketballplatz und Outdoor-Fitnessgeräten



St. Stefan i. R.



Vollzeit



Flexible Arbeitszeiten



Mind. 3.400 €

marktkonforme Überzahlung
(Qualifikationen & Erfahrung)

Bewerbungen unter

DiniTech GmbH

bewerbung@dinitech.at

DiniTech Straße

8083 St. Stefan i. R

Tel.: +43 664 41 88 938

www.dinitech.at/karriere

www.NRGkick.com