



Senior Sales Expert (m/w/d)

für den Bereich Industrie Service & Real Estate & Infrastructure

#FutureInYourHands

Vollzeit

Firmenstandort
Wien

Bewerbung an:
recruiting.at@
tuvsud.com



Für die Sicherheit von Menschen und Gesellschaft fordern wir uns jeden Tag aufs Neue heraus. Wir handeln aus Überzeugung, gestalten schon heute die Welt von Morgen – setzen Zeichen. Bei TÜV SÜD nehmen wir die Zukunft in die Hand. Wir unterstützen, wir prüfen, wir zertifizieren. **Wir sind TÜV SÜD – mehr als 28.000 Mitarbeitende an weltweit über 1.000 Standorten in rund 50 Ländern.**

TÜV SÜD ist ein verlässlicher Partner für Unternehmen bei der technisch sicheren und effizienten Einführung innovativer Produkte, moderner Produktionsverfahren und neuen Lösungen. Unter das Dienstleistungsangebot von TÜV SÜD fallen beispielsweise Prüfungen für Beförderungsmittel, technischer Anlagen sowie die Zertifizierung von Systemen in den Bereichen Arbeitssicherheit, Energiemanagement, Umweltschutz, Lebensmittel, Gesundheit und IT.

Sie sind Vertriebsprofi mit Leidenschaft für Technik? Bei TÜV SÜD wartet die perfekte Gelegenheit für eine neue berufliche Herausforderung auf Sie! Sie wollen gerne Mitarbeiter:in bei TÜV SÜD werden und neue Herausforderungen annehmen?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung an **Frau Alexandra Wallner** per E-Mail an recruiting.at@tuvsud.com.

Ihr Aufgabengebiet

- Aktiver österreichweiter Vertrieb unserer technischen Dienstleistungen im Bereich Industrie Service & Real Estate & Infrastructure
- Neukundenakquise sowie Beratung & Betreuung unserer Bestandskund:innen
- Kontinuierliche Anpassung und Ausbau des Produktportfolios gemäß Kunden- und Marktanforderung in engem Austausch mit den Fachbereichen
- Aktive Planung & Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen
- Planung, Durchführung und Nachverfolgung der Vertriebsaktivitäten im CRM
- Verhandlungen und Abschluss von Kunden- und Rahmenaufträgen sowie Unterstützung bei der Angebotserstellung für Großprojekte
- Schnittstelle zwischen Kund:innen und Fachbereichen – enge Zusammenarbeit zur Entwicklung individueller Lösungen für Kund:innen

Ihre Qualifikation

- Idealerweise technischer Background (HTL, Uni, etc.) mit kaufmännischen Kenntnissen
- Einschlägige mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb (idealerweise in vergleichbarer Position)
- Technisches Verständnis von Vorteil
- Nachweisbare Vertriebserfahrung und -erfolge

- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen sowie Microsoft Office Anwendungen
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit & Verhandlungsgeschick
- Hohe Kundenorientierung sowie kompetentes, sicheres Auftreten
- Sehr gute Deutsch-, sowie verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft (österreichweit, teilweise auch CEE-Länder)

Unser Angebot

- Arbeitsbereich mit hoher Eigenverantwortung in einem erfolgreichen Unternehmen und einem motivierten Team
- Interessante, abwechslungsreiche und anspruchsvolle Tätigkeit
- Vielseitige Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Wertschätzendes, kollegiales Arbeitsklima
- Flexible Arbeitszeiten, Option zum Homeoffice
- Leistungsgerechte Bezahlung (fix & variabler Anteil KPIs abhängig), Vollzeit (40h)
- Jobrad und weitere Benefits

Für diese Position bieten wir ein Jahresbruttogehalt ab € 70.000,- bei Vollzeitbeschäftigung (40h) (davon 1/3 variabel) mit Bereitschaft zur Überzahlung nach entsprechender Qualifikation und Berufserfahrung.