

Die RP Recruiting Partner GmbH befasst sich mit der Suche, Vermittlung und Bereitstellung von Fach- und Führungskräften im kaufmännischen, medizinischen, technischen und IT-Bereich. Mit unseren Branchenschwerpunkten und Kundenkontakten sind wir der richtige Ansprechpartner für Ihren zukünftigen beruflichen Erfolg.

Unser Kunde ist ein international tätiger Konzern mit einem hohen Bekanntheitsgrad, Marktführer in seiner Branche und einem umfangreichen und modernen Produktportfolio. Zur Erweiterung des Teams suchen wir für den Standort Wien (Zentrale) eine/n

## proaktive/r Account Manager/in im Lösungsvertrieb

### Ihr Aufgabengebiet:

- In dieser verantwortungsvollen Position übernehmen Sie die eigenständige Betreuung und Weiterentwicklung des bestehenden Kundenstammes (Klein- und Mittelständische Betriebe), die Reaktivierung von Kunden die aktuell kein laufendes Vertragsverhältnis haben sowie den Aufbau des Neugeschäftes durch aktive Akquisition in Ihrem Verkaufsgebiet.
- In Ihr laufendes Aufgabengebiet fällt dabei die Identifizierung potenzieller Kunden, die Bedarfsanalyse beim Kunden vor Ort, die Abwicklung der Angebots- und Vertragserstellung sowie der erfolgreiche Abschluss.
- Die laufende Nachbetreuung der Kunden nach Vertragsabschluss, die sorgfältige Dokumentation im CRM-System sowie das regelmäßige Reporting an den Sales Direktor runden Ihr Aufgabengebiet ab.

### Ihre Anforderungen:

- Wir wenden uns an Personen mit einer abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung, erster Berufserfahrung als Account ManagerIn sowie ersten, nachweislichen Vertriebserefolgen.
- Sie verfügen über gute Englischkenntnisse, ein gutes Gespür für technische Produkte und Dienstleistungen sowie ausgeprägte Präsentationsskills.
- Sie sind eine überzeugende Persönlichkeit mit hoher Eigenmotivation sowie kreativer und konstruktiver Herangehensweise zur Entwicklung von Lösungsansätzen und bringen eine hohe Ergebnisorientierung und Unternehmerisches Denken mit.

### Unser Angebot für Sie:

- Wir bieten Ihnen eine verantwortungsvolle Position in einem gut etablierten und bekannten Unternehmen, ein Produktportfolio welches sich sehr gut vermarkten lässt und eine positive, moderne und offenen Unternehmenskultur.
- Diese Position ist mit einem Einstiegsgehalt von EUR 2.400,- brutto/Monat (Basis Vollzeit), zuzüglich eines attraktiven Prämiensystems und einem Firmen-KFZ (auch zur Privatnutzung) dotiert. Eine Überzahlung ist je nach Qualifikation und Berufserfahrung vorgesehen. Im Sinne des GBG wenden wir uns gleichermaßen an alle Geschlechter, Personen und Altersgruppen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter [professionals@die-recruitingpartner.com](mailto:professionals@die-recruitingpartner.com)