DIENSTLEISTUNGEN · WIEN

Sales & Key Account Manager (m/w/d)

Business Development and Campaign Coordination

ORT	DIENSTVERHÄLTNIS	KENN-NR.
Wien	**Vollzeit**	**61.0020**

ÜBERBLICK

Projektbeschreibung

Du hast Freude am Vertrieb, kannst Menschen für Ideen begeistern und möchtest in einem dynamischen Umfeld wirklich etwas bewegen?

Unser Auftraggeber ist ein **wachsendes Unternehmen im Dienstleistungs- und Technologieumfeld**, das Kund:innen bei der erfolgreichen Umsetzung und Weiterentwicklung von Fundraising-Kampagnen unterstützt. Zur Verstärkung des Teams suchen wir eine **vertriebsstarke, analytische und unternehmerisch denkende Persönlichkeit**, die neue Partnerschaften aufbaut, bestehende Beziehungen strategisch weiterentwickelt und Verantwortung für die erfolgreiche Steuerung und Optimierung von Fundraising-Kampagnen übernimmt.

IHRE ROLLE

Deine Aufgaben:

- Aktive Gewinnung neuer Kund:innen und Partnerschaften sowie Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Beratung und Begleitung im Vertriebsprozess bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Betreuung und strategische Weiterentwicklung bestehender Key Accounts und Partnerschaften
- Eigenverantwortliche Planung, Steuerung und Weiterentwicklung von Kampagnen
- Analyse relevanter KPIs und Kampagnenergebnisse sowie Ableitung konkreter Optimierungsmaßnahmen
- Konzeption und Durchführung von Workshops und Trainings sowie Teilnahme an Kundenterminen und internationalen Branchenevents

ANFORDERUNGEN

Dein Profil:

- Fundierte Erfahrung und nachweisbare Erfolge im Sales bzw. Business Development, idealerweise im beratungsintensiven B2B-Lösungsvertrieb
- Erfahrung im Face-to-Face-Vertrieb bzw. Fundraising ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung
- Freude an aktiver Neukundenakquise, ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie ein souveränes, gewinnendes Auftreten auf C-Level

- Lösungsorientierte, unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die Verbesserungspotenziale selbstständig erkennt und Veränderungen aktiv vorantreibt
- Ausgeprägtes Zahlenverständnis und Freude an datenbasierten Entscheidungen
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit im In- und Ausland
- Fließende Deutschkenntnisse und verhandlungssicheres Englisch; weitere Fremdsprachen von Vorteil

WAS SIE ERWARTET

Wir bieten:

- Eine abwechslungsreiche Position mit viel Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung
- Ein internationales Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen und einer von Vertrauen, Eigeninitiative und Teamgeist geprägten Unternehmenskultur
- Teilnahme an relevanten nationalen und internationalen Branchenevents
- Strukturierte Einschulung und Unterstützung bei der fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Flexible Arbeitszeiten sowie Homeoffice-Möglichkeiten
- Ein Monatsbruttogehalt ab **€ 3.500,00** auf Vollzeitbasis, mit der Bereitschaft zur Überzahlung abhängig von Qualifikation und Erfahrung sowie ein attraktives erfolgsabhängiges Prämienmodell

Hinweis

Du möchtest Deine Vertriebsstärke einbringen, Verantwortung übernehmen und neue Partnerschaften aktiv mitgestalten? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung über unser Online-Jobportal!

Bei Fragen steht Heidi Jaklitsch gerne für Dich zur Verfügung. Deine Unterlagen werden selbstverständlich vertraulich behandelt.

IHR KONTAKT

Frau Heidi Jaklitsch, BSc
CATRO Management Services GmbH
Nussbaumerstraße 2/Top 9-10
8042 Graz
Tel.: +43 316 81 97 59-0
catro.sued@catro.com
Bitte geben Sie bei Ihrer Bewerbung die Kenn-Nr. **61.0020** an.

Direkt online bewerben

Scannen Sie den Code mit der Kamera Ihres Smartphones – Sie landen direkt beim Bewerbungsformular für diese Position.
https://catro.com/jobangebote/job/business-development-campaign-manager-m-w-d/