DIENSTLEISTUNGEN

Sales Executive – Softwarevertrieb (m/w/d)

DIENSTVERHÄLTNIS	BERUFSERFAHRUNG	KENN-NR.
Vollzeit	**Mehrjährige Berufserfahrung**	**61.0080**

ÜBERBLICK

Projektbeschreibung

Du gehst gerne auf Menschen zu, überzeugst mit Deinem Auftreten und hast Freude daran, aus einem ersten Kontakt einen erfolgreichen Abschluss zu erzielen?

Unser Auftraggeber ist ein **wachsendes Unternehmen im Dienstleistungs- und Technologieumfeld**, das internationale Kund:innen von Europa bis Südamerika bei der erfolgreichen Umsetzung und Weiterentwicklung von Fundraising-Kampagnen unterstützt.
Zur Verstärkung des Teams suchen wir ein **Vertriebstalent mit Drive, Eigeninitiative und Freude an der Neukundengewinnung.**

Du bringst Gespräche ins Rollen, erkennst Kundenbedürfnisse und begleitest den Vertriebsprozess bis zum Abschluss.

IHRE ROLLE

Deine Aufgaben:

- Aktive Neukundengewinnung durch gezielte Kaltakquise
- Strukturierte Qualifizierung und Weiterverfolgung eingehender Leads
- Überzeugende Software-Präsentationen und eigenverantwortliche Steuerung des Vertriebsprozesses
- Analyse bestehender Märkte und Identifikation von Vertriebspotenziale
- Aufbau und Weiterentwicklung der Vertriebsprozesse und CRM-Pipelines
- Abstimmung von Lead-Kampagnen mit dem Marketing-Team und Koordination der Kundenübergabe an das Customer-Success-Team
- Auftritt bei Messen, Branchenevents und Kundenterminen

ANFORDERUNGEN

Dein Profil:

- Freude an aktiver Kundenansprache, Eigeninitiative und der Wille, Abschlüsse zu erzielen
- Erste Vertriebserfahrung, idealerweise im B2B-Bereich – auch Erfahrung im B2C-Vertrieb ist willkommen
- Überzeugendes Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Interesse an Software und die Fähigkeit, technische Grundzusammenhänge zu verstehen
- Strukturierte Arbeitsweise und klare Zielorientierung
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit im In- und Ausland
- Fließende Deutschkenntnisse und verhandlungssicheres Englisch, weitere Fremdsprachen von Vorteil

WAS SIE ERWARTET

Wir bieten:

- Eigenverantwortliche Vertriebsaufgaben mit viel Gestaltungsspielraum
- Ein internationales Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen und einer von Vertrauen, Eigeninitiative und Teamgeist geprägten Unternehmenskultur
- Eine Vertriebsaufgabe mit Sinn im Fundraising-Umfeld
- Enge Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Customer-Success-Team
- 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 sowie ein attraktives erfolgsabhängiges Prämienmodell

Hinweis

Du möchtest Deine Vertriebsstärke einbringen und Erfolge 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. **61.0080** 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/sales-executive-softwarevertrieb-m-w-d/