

TAKE A SEAT.

ANOVA CREATES SMART JOBS.

Leidenschaftlich im Vertrieb, lösungsorientiert und innovativ im Kundenkontakt schlagen Sie als Sales Professional mit Ihren Kenntnissen in der (Digital-)Drucktechnik sowie einer Affinität für Software-Lösungen die Brücke zum Erfolg und bilden dabei nachhaltige Kundenbeziehungen. Unser Auftraggeber, dynamisch wachsender global Player in der grafischen Industrie, gestaltet die Welt des digitalen Druckens maßgeblich und äußerst erfolgreich mit. Der Erfolg der Firma baut auf den Eckpfeilern technischer Vorsprung, Ideenvielfalt, hohe Servicequalität und Kundenorientierung sowie Engagement und Kompetenz der Mitarbeitenden auf. Vorne sein zu wollen, gilt auch für Sie in der Position

AREA SALES MANAGER OST-ÖSTERREICH (M/W)

Verkaufsprofi für Digitale Produktionsdrucksysteme

AUFGABENSPEKTRUM:

- Aktive Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung durch proaktive Beziehungspflege in den entsprechenden Zielkundensegmenten
- Konsequenter Ausbau der Marktposition durch Direktvertrieb und Projektgeschäft
- Erarbeitung von maßgeschneiderten und bedarfsgerechten Lösungen und Angeboten
- Verantwortung für gesamten Vertriebsprozess - vom Erstkontakt über Bedarfsanalyse und Präsentationen bis zum Auftrags- und Vertragsabschluss
- Evaluierung und Nutzung des Potenzials von Up- & Cross-Selling
- Kontinuierliche strategische Markt- und Kundenanalysen für das Produkt- und Leistungs-Portfolio
- Teilnahme an Messen und Verkaufsveranstaltungen

QUALIFIKATIONSSPEKTRUM:

- Ausgezeichnete Sales-Skills und mehrjährige Verkaufserfahrung von technischen Systemen, bevorzugt im Bereich (Digital-) Druck
- Hohe Lösungs-Kompetenz mit technischem Verständnis, auch für Software-Lösungen
- „Hunter“-Persönlichkeit mit gewinnendem und professionellen Auftreten und ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit
- Verhandlungssicherheit, gepaart mit Argumentations-, Überzeugungs- und Abschlussstärke
- Teamfähigkeit, hohe Eigenmotivation und Einsatzfreudigkeit
- Wirtschaftlich-unternehmerisches Denken und Handeln

Sie lieben es, Märkte zu entwickeln und überzeugen als authentischer Verkaufsspezialist? Dann bietet Ihnen diese vielseitige Aufgabe in einem dynamischen und lebendigen Umfeld viel Potenzial und Freiraum für Eigeninitiative, das vorhandene Produkt- und Dienstleistungs-Portfolio weiter auszubauen. Ein angemessenes Jahresbruttozielgehalt von über 65.000 € auf Basis KV Handel inklusive einem attraktiven Prämien- und Provisionsmodell und marktconforme Überzahlung, je nach Qualifikation und Erfahrung, sowie Pkw, Laptop und Smartphone als Arbeitsmittel on top, sind garantiert. Es erwartet Sie eine smarte Unternehmenskultur und die gelebte Flexibilität eines österreichischen Unternehmens, ein exzellentes Team an Fachexperten und tolle Produkte.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im pdf-Format samt Zeugnissen und Businessfoto mailen Sie bitte an success@anova.net. Auf den ersten Kontakt mit Ihnen und ein "TAKE A SEAT @ ANOVA" freuen sich bereits Gerhard Novak und das SMART*e Team von ANOVA!

ANOVA HR- Consulting GmbH
Bewerbungen z.H.: Hr. Gerhard Novak
success@anova.net, www.anova.net

