Stellenausschreibung

Die DEKOM AG ist ein europaweit agierender Hidden Champion und führender Komplettanbieter von Unified Collaboration & Conferencing Lösungen, Medientechnik und Konferenzraumbau. Zusammen mit unseren nationalen und internationalen Kunden entwickeln wir Lösungen für eine bessere Kommunikation und Zusammenarbeit von Menschen auf Basis neuerster Technologie. Als europäischer AV Spezialist haben wir einen großen, weltweiten Kundenkreis. Im Rahmen unserer Expansion und um unseren bestehenden Kundenkreis in Österreich auszubauen suchen wir ab sofort eine/n

Business Development Manager (m/w/d) im Großraum Wien

Kommunikation und Zusammenarbeit sind die wesentlichen Faktoren der Digitalisierung.
Seien Sie dabei, wenn wir als europäischer AV Spezialist den Grundstein für Morgen bei unseren Kunden in Österreich legen.

Ihre Aufgaben:

- Sie bauen in enger Zusammenarbeit mit dem deutschen Headquarter den Standort in Wien auf.
- Durch Marktbeobachtungen erkennen Sie Produkt- und Markttrends und leiten daraus partner- und kundenspezifische Vertriebsstrategien ab.
- Durch die Gewinnung und nachhaltige Betreuung von Kunden und Partnern bauen Sie sich Ihren eigenen Kundenstamm auf.
- In Zusammenarbeit mit unserem erfahrenen und starken Marketing generieren Sie Leads.
- Sie steuern Vertriebsaktivitäten von der Leadgenerierung über die Beratung bis zum Vertragsabschluss.
- Steuerung des eigenen Profitcenters und volle Freiheit zur Verantwortung der Finanzen und des Budgets.

Wir bieten:

- Leistungsbezogenes Festgehalt und direkte Ergebnisbeteiligung.
- Intensiv betreute Einarbeitungszeit, und tatkräftige Unterstützung beim Standort- und Kundenstammaufbau.
- eigenverantwortliche Tätigkeiten mit viel Gestaltungsspielraum in einem dynamisch wachsenden Unternehmen.
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in Vollzeit.
- Konstante Weiterbildungsangebote und Raum für die persönliche Entwicklung.
- Flexible Arbeitszeitmodelle (z.B. Homeoffice, Vertrauensarbeitszeit).
- Weiterentwicklungsmöglichkeit zur Standortleitung Österreich.

Sie bringen mit:

- Erfahrung im Vertrieb und eine Affinität für IT-technische Systeme.
- Entrepreneurgeist. Auch Branchenfremde sind willkommen.
- Erste Erfahrungen als Business Development Manager sind von Vorteil.
- Ein abgeschlossenes Bachelorstudium im wirtschaftlichen Bereich von Vorteil.
- Konzeptionelles Verständnis als auch unternehmerisches und analytisches Denken in Verbindung mit ergebnis- sowie umsetzungsorientierter Arbeitsweise.
- Effektive Kommunikation, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsstärke.
- Hohes Maß an Eigenverantwortung, Selbstorganisation und Selbstständigkeit.
- Exzellente Präsentations- und Projektmanagement-Fähigkeiten als auch sicheres Auftreten und Freude am Kontakt mit Menschen.
- Flexibilität und Reisebereitschaft.
- Sichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

DEKOM AG Abt. Personal, Tatjana Leminsky | Kellerbleek 3, 22529 Hamburg, Deutschland | Telefon: +49 40 / 80 81 81 –117 | bewerbung@dekom.com | www.dekom.com