



Der DTAD ist Deutschlands führende B2B-Plattform für öffentliche Ausschreibungen, gewerbliche Aufträge und Bauvorhaben. Vom Architekten bis zum Zimmermann – Unternehmen aller Branchen nutzen unseren Service, um neue Aufträge zu finden und ihre Akquise zu optimieren.

Was uns ausmacht, ist der Mix aus neuester Technologie, langjähriger Erfahrung und einem einzigartigen Team von mehr als 100 Mitarbeitern. In den letzten 18 Jahren haben wir bereits tausende Kunden von unseren Leistungen überzeugt. Um unsere Erfolgsgeschichte weiterzuschreiben, suchen wir Verstärkung für unser Team.

Sales Manager (m/w) im Homeoffice (Region Wien)

ab sofort in Vollzeit

Ihre Aufgaben

- Im Vertriebsinnendienst liegt Ihr Fokus im Ausbau des Neukundengeschäfts im B2B-Bereich
- Sie bearbeiten eingehende Kundenanfragen und verantworten die intensive Betreuung unserer Kunden während einer Testphase
- Im Anschluss sind Sie zuständig für die Erstellung individueller Angebote
- Bei Bedarf vereinbaren Sie auch persönliche Kundentermine im Großraum Wien

Ihr Profil

- Sie haben Spaß an einer professionellen B2B-Telefonberatung für erklärungsbedürftige Produkte
- Sie sind ein Verkaufstalent; Kommunikationsstärke und Begeisterungsfähigkeit gehören zu Ihren Stärken
- Ihre Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind auf muttersprachlichem Niveau
- Sie sind im Großraum Wien zuhause und können ggf. auch mehrmals wöchentlich individuelle Kundentermine in dieser Region wahrnehmen
- Sie zeichnet ein sicherer Umgang mit allen gängigen PC- und Internetanwendungen aus

Unser Angebot

- Flexible Arbeitszeit bis max. 18 Uhr, keine Wochenend- und Feiertagsarbeit
- Tätigkeit idealerweise aus dem Home-Office bzw. Co-Working-Space im Großraum Wien
- Ein ansprechendes Vergütungssystem bestehend aus Fixum und erfolgsbasierter Provision (ca. 50.000 € brutto / Jahr inkl. variablem Anteil)
- Ca. 4 wöchige intensive Einarbeitung in unserer Firmenzentrale in Berlin – Deutschland
- Kontinuierliches Mentoring-Programm für eine erfolgreiche Entwicklung direkt durch unseren Vertriebsleiter
- Ständiger persönlicher Austausch auch durch unsere Vertriebsmeetings via Skype
- Individuelle Betreuung und zielgerichtete Förderung durch regelmäßige Feedbackgespräche sowie attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten
- Eine einzigartige Produktpalette für den Verkauf in einem stark wachsendem Marktumfeld
- Regelmäßige Teamevents und weitere Benefits
- Ein motiviertes und aufgeschlossenes Team

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Einstiegstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an karriere@dtad.de.