



IoT40 Systems GmbH baut stabile zukunftssichere IoT und AI Lösungen und führt seine Kunden durch die digitale Transformation zum Erfolg!

„We don't predict the future – we build it“

Im Zuge unserer Tätigkeiten im Industrie 4.0 Umfeld, haben wir uns auch auf individuelle Softwareentwicklung spezialisiert und Lösungen ausgearbeitet, die in bestehende IT-Strukturen unserer Kunden nahtlos integriert werden können. Wir beschäftigen uns mit künstlicher Intelligenz und setzen diese in Produktionsbereich bei Kunden ein. Wir leben unsere Leidenschaft für das Internet der Dinge voll und ganz aus.

Sales Consultant (M/W/D)

Du übernimmst gerne Verantwortung, überzeugst durch selbstständige sowie serviceorientierte Arbeitsweise und hast ein hohes Maß an Eigeninitiative? Stetige Verbesserung und Optimierung treiben dich an? Dann bist Du bei IoT40 Systems GmbH als Sales Consultant richtig!

Gesucht wird:

- Relevante Berufserfahrung im IT-Umfeld bzw. technischem Umfeld
- Freude am Kundenkontakt und am Verkauf
- Berufserfahrung im B2B-Bereich, eventuell vorhandenes Netzwerk
- Proaktive und lösungsorientierte und selbstständige Arbeitsweise
- Prozessverständnis und hohes Qualitätsbewusstsein
- Fähigkeit strategisch zu denken und eine Vertriebsstrategie in tatsächlichen Vertriebserfolg umzusetzen
- Reisebereitschaft
- Genauigkeit
- Teamfähigkeit
- Stilsichere Kommunikation in Deutsch und Englisch

Dein Profil:

Du richtest deinen Fokus auf die Akquisition von Neukunden, sowie dem Cross- und Upselling bei Bestandskunden. Du betreust und berätst die Geschäftspartner_innen und positionierst IoT40 Systems als zuverlässigen und innovativen Partner in Digitalisierung und Big Data. Du arbeitest gerne Hand in Hand mit dem Entwicklungsteam. Du konntest während deiner beruflichen Laufbahn bereits Erfahrungen im IT-Business machen, bist technisch interessiert und hast Freude am Entwickeln von Vertriebsstrategien. Durch professionelle und nachhaltige Geschäftsabschlüsse gelingt es Dir, langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen. In dieser Position bist Du für das Opportunity Management und den Geschäftsabschluss verantwortlich. Das Erreichen von Zielvorgaben, die Genauigkeit Deines Forecasts und das unternehmerische Handeln bei Vertragsverhandlungen runden Dein Profil ab.

Was bieten wir Dir:

Im Team wird der Respekt füreinander groß geschrieben daher ist dein Arbeitsumfeld sehr harmonisch. Du kannst ein faires Gehalt erwarten und arbeitest im bedeutsamsten

Technologie Park Kärntens. Dir steht ein Parkplatz zur Verfügung und es gibt eine sehr gute Verkehrsanbindung, sowie Kaffee und Getränke stehen dir zur Verfügung. Im Lakeside Park und in dessen Umgebung gibt es unzählige Shops für Snacks und Restaurants. Deine Arbeitszeit kannst Du flexibel gestalten. Homeoffice ist eine Selbstverständlichkeit für uns.

Einstiegsgehalt: IT-KV mit Bereitschaft zur Überzahlung

Arbeitszeit: Vollzeit

Standort: Lakeside Park Klagenfurt

Deine Bewerbungsunterlagen sende bitte an:

IoT40 System GmbH

z.Hd. Christina Inzko (HR)

Email: tina.inzko@iot40systems.com

Lakeside B04

A-9020 Klagenfurt am Wörthersee