



SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (m/w, Vollzeit Linz oder Wien)

Basierend auf CRISAM® berät Calpana business consulting seit mehr als 12 Jahren österreichische und europäische Marktführer im Bereich **Informations- und Enterprise Risiko-Management** sowie **Datenschutz-Management**. Wir unterstützen unsere Kunden ihre kritischen Unternehmensentscheidungen und IT-Systeme zu identifizieren und das damit verbundene Risiko optimal zu managen. Eine gesamthafte Beurteilung des Unternehmensrisikos und der Informationssicherheit sowie deren wirtschaftliche Auswirkung und Nutzen für unsere Kunden stehen dabei im Zentrum unserer Beratung.

Aufgrund unserer Innovationstärke und Weiterentwicklung unseres Beratungsansatzes sind wir seit Jahren Marktführer und erhöhen nun unsere Teamstärke für die **Expansion in Österreich, Deutschland und Schweiz**.

YOUR ASSETS ///

- Idealerweise verfügst Du über ein/e abgeschlossene/s Berufsausbildung / Studium mit kaufmännischen oder informationstechnologischen Hintergrund
- Deine Ausdrucks-, Kommunikations- und Präsentationsstärke konntest Du bereits am Telefon, in Web-Sessions oder auch im direkten Gespräch unter Beweis stellen
- Du hast erste oder auch schon mehrjährige Erfahrung in vertriebsnahen Positionen idealerweise von Software oder Beratungsleistungen (Presales, Customer Care, Account Manager)
- Persönlich bist Du gewinnend im Kontakt mit Kunden und Kollegen und überzeugst mit einer strukturierten, selbstständigen, zielorientierten und zuverlässigen Arbeitsweise und dem Willen, ein Ziel zu erreichen
- Schnelle Auffassungsgabe und Verhandlungssicherheit auf Entscheider-Ebene (CxO, Fachbereich) sind für Dich selbstverständlich
- Darüber hinaus besitzt Du gute Kenntnisse im täglichen Umgang mit MS-Office
- Zu guter Letzt überzeugst Du mit sehr guten Deutsch- und Englischkenntnissen in Wort und Schrift

YOUR CHALLENGE ///

- Eigenverantwortliche Neukundengewinnung in unterschiedlichen Märkten und Branchen
- Proaktive Terminakquise und Verfolgung qualifizierter Marketing Leads
- Betreuung bestehender Kundenbeziehungen sowie Ausbau der Kunden durch Identifizierung von potentiellen Cross-/Upselling Opportunities
- Präsentation des Unternehmens, Beratungsansatzes und der Lösung CRISAM® beim Kunden und Entscheidungsträger via Web-Sessions
- Kalkulation, Erstellung und Nachfassen von Angeboten und Ausschreibungen
- Eigenständiges Forecasting, Umsatzplanung und Erreichen des vereinbarten Umsatzziels
- Mitwirken bei Vertriebskampagnen sowie Teilnahmen an Messen, Events und Symposien
- Pflege des CRM-Systems

OUR OFFER ///

- Ein herausforderndes und spannendes Betätigungsfeld in einem stark wachsenden, international etablierten Beratungs- und IT-Unternehmen
- Persönliche Entwicklung, Aufbau von Fachkompetenz und Gestaltungsspielraum in der Umsetzung der Aufgaben
- Ein junges, dynamisches Team, Du-Kultur, flache Hierarchien, Open-Door Policy
- Verantwortlich und eigenständige Realisierung der Maßnahmen zur Erreichung der vereinbarten Ziele
- Eine leistungsgerechte, qualifikations- und erfahrungsorientierte Vergütung
- Ein flexibles Arbeitszeitmodell zur Vereinbarung von Beruf und Familie für eine ausgeglichene Work-Life-Balance
- Für o.g. Position bieten wir Dir eine Vollzeit-Vereinbarung an

Sende uns Deine Bewerbung – **CV inkl. Foto, relevante Zeugnisse, Motivationsschreiben** mit Gehaltsvorstellung, **möglichem Eintritt** bzw. Kündigungsfrist – an karrriere@calpana.com. Bei der ersten Einstufung spielt Deine Ausbildung und Deine Vorerfahrung eine wesentliche Rolle. Gemäß §9 Abs. 2 GIBG beträgt das kollektivvertragliche Mindestgehalt für diese Position 2.340 EUR brutto/Monat. Eine Überzahlung ist je nach Ausbildung, Qualifikation und Berufserfahrung üblich. **Dienstort Linz oder Wien**.

Deine Ansprechperson für diese Position ist **Jürgen Gächter**.