



WE ARE HIRING

(Junior) Business Development Manager

Basierend auf CRISAM[®] berät Calpana business consulting seit mehr als 12 Jahren österreichische und europäische Marktführer im Bereich Informations- und Enterprise Risiko-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 kaufmännischen oder informationstechnologischen Hintergrund
- Du hast erste oder auch schon mehrjährige Erfahrung als Inside Sales, Direct Sales z.B. im IT-Umfeld, in einer Personalberatung oder einem vergleichbar dynamischen Umfeld
- Du hast Spaß an der Arbeit am Telefon und überzeugst mit schneller Auffassungsgabe, Flexibilität und Einfühlungsvermögen im Umgang mit Kunden und Entscheidungsträgern
- Persönlich bringst Du eine „Hands-on-Mentalität“ sowie Teamfähigkeit und Offenheit mit
- Darüber hinaus charakterisiert Dich eine hohe Resilienz kombiniert mit Ehrgeiz und Beharrlichkeit
- Mit sehr guten Kenntnissen im täglichen Umgang mit MS-Office organisierst Du Deinen Arbeitstag
- Zu guter Letzt überzeugst Du mit sehr guten Deutsch- und Englischkenntnissen in Wort und Schrift

YOUR CHALLENGE

- Enge Zusammenarbeit mit dem Sales Team und Marketing Manager
- Proaktive, eigenverantwortliche Neukundengewinnung durch Cold Calling, Nachhalten von Marketing Leads
- Zielorientierte Ansprache und Terminakquise auf Entscheider-Ebene am Telefon
- Kalkulation, Erstellung und Nachfassen von Angeboten und Ausschreibungen
- Strategische Betreuung und Ausbau der Bestandskundenbasis
- Mitwirken bei Marketing- und Vertriebsaktivitäten sowie Teilnahmen an Messen, Events und Symposien
- Forecasting und Pflege des CRM-Systems

OUR OFFER

Wir bieten Dir ein herausforderndes Betätigungsfeld mit dynamischen Teamkollegen in einem stark wachsenden, international etablierten Beratungs- und IT-Unternehmen. Persönliche Entwicklung, Aufbau von Fachkompetenz und Gestaltungsspielraum kombiniert mit einer leistungsgerechten und erfolgsorientierten Vergütung sowie einer flexiblen Arbeitszeit und Teilzeitmodell vereinbaren Beruf und Familie für eine ausgeglichene Work-Life-Balance.

Sende uns Deine Bewerbung (inkl. CV und Zeugnisse, Motivationsschreiben mit Gehaltsvorstellung, Kündigungsfrist bzw. möglichem Eintritt) an bewerbung@calpana.com. Bei der ersten Einstufung spielen die Ausbildung und Vorerfahrung eine wesentliche Rolle. Gemäß §9 Abs. 2 GIBG beträgt das kollektivvertragliche Mindestgehalt für diese Position 2.033,42 EUR brutto/Monat. Eine Überzahlung ist je nach Ausbildung, Qualifikation und Berufserfahrung üblich.

Personenbezogene Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.

CRISAM[®] ist ein Produkt der calpana business consulting gmbh, Blumauerstraße 43, 4020 Linz.