



WE ARE HIRING

(Junior) Account 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 mit kaufmännischen oder informationstechnologischen Hintergrund
- Deine Ausdrucks-, Kommunikations- und Präsentationsstärke konntest Du bereits unter Beweis stellen
- Du hast erste oder auch schon mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Software oder Beratungsleistungen
- 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 Entscheidungsebene (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
- Terminakquise durch Cold-Calling und mit Unterstützung qualifizierter Marketing Leads
- Präsentation des Unternehmens, Beratungsansatzes und CRISAM[®] beim Kunden und Entscheidungsträger
- 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

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 2.280,90 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.