



## Sales Manager\*in Metalle - Metal Trader\*in

Headquarter Graz - Puchstraße, Full-time

🎯 Du weißt, was du willst! Du willst schnell lernen und Aufstieg auf der Überholspur. Dafür bist Du bereit, die extra Meile zu gehen. Bei uns geht das. Wir starten gemeinsam durch! Bewerbe dich [hier!](#)

### 🎁 Wir bieten

- Fast track für Deine Karriere mit intensivem Coaching und engem Leadership.
- Verkaufshandwerkzeug und Industrierwissen in kürzester Zeit erlernt, wenn du Drive mitbringst und rasch lernen willst.
- Tradingvolumen von mehreren Millionen Euros und direkte Gewinnbeteiligung an Deinen Deals, wenn Du entsprechend zielorientiert arbeitest.
- Modernste Tools in einer auf Wachstum ausgerichteten Organisation, die Deine Arbeit erleichtern.
- Führungsperspektive für Dein eigenes Vertical, wenn Du Expert\*innenwissen aufbaust.
- einen Greenjob in der Circular Economy, mit dem du jeden Tag an einer nachhaltigeren Welt arbeitest.

### Zentrale Aufgaben

- Gewinnung neuer Geschäftskontakte und Ausbau bestehender Beziehungen.
- Unterstützung bei der Neukundengewinnung und Research sowie Eröffnung neuer Verkaufschancen.
- Umsatzsteigerung in bestehenden Accounts durch Identifikation neuer Verkaufs- bzw. Upsellingmöglichkeiten.
- Angebotskommunikation und -verhandlung mit Kunden.
- Unterstützung des Inbound Sales in einer ersten Phase bzw. Unterstützung der Account Manager\*innen (bei entsprechender Branchenerfahrung) in der Optimierung und Entwicklung bestehender Geschäftsfälle und Key Accounts.
- Entwicklung von Verwertungskonzepten und Logistiklösungen und damit verbundene Verhandlungen.

### 👉 Was Dich erwartet

- Arbeiten in unserem phänomenalen 240m<sup>2</sup> Loftbüro mit riesiger Terrasse und Blick über Graz, super Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr sowie ein kostenloser Parkplatz.
- Jeden Monat laden wir zu After Business-Pizza. Mehrmals im Jahr gibt es Teamevents, von BBQ auf unserer Dachterrasse bis zu Kartrennen, und einmal jährlich gibt eine Offsite Workationweek mit dem ganzen Team.
- Natürlich halten wir Kaffee, Tee, Obst & Gemüse jederzeit für den zusätzlichen Energiebooster bereit.
- Tätigkeit im internationalen Umfeld mit einem hochmotivierten diversen Team (derzeit 40 Leute).
- Persönliches Wachstum & Weiterbildungsmöglichkeiten und kostenloses internes Mentoringprogramm.
- Je nach Erfahrungsbackground Gehaltsspanne von € 35.000 - € 49.000 + Revenueshare.

### 👉 Was Du einbringst

- Sehr strukturierte und detaillierte Arbeitsweise.
- Lösungsorientierung und erfolgsorientiert, d.h. nachweisliche Kreativität darin, gewünschte Ergebnisse zu erreichen.
- Viel Drive und Eigenmotivation, Growth Mindset.
- Unternehmerische Einstellung, Verantwortungsbereitschaft, rasche Auffassungsgabe, hohe Lernbereitschaft, "hard worker" Attitude.
- Gute soziale und kommunikative Fähigkeiten.
- Erfahrung im direkten Kundenkontakt, Kaltakquise, Kundentelefonaten, CRM.
- rund 3 Jahre Sales oder Einkaufserfahrung.
- Fließend in Deutsch, verhandlungssicheres Englisch.
- Reisebereitschaft für die Teilnahme an Messen bzw. Kundenbesuchen.
- Weitere Sprachkenntnisse wie Spanisch, Italienisch, Französisch oder osteuropäische Sprachen sind ein Plus.
- Über Background in der Industrie, Automobilbranche, Industrial Electronics, Schrotthandel,... freuen wir uns natürlich sehr.

### 🎯 Warum Metalloop

Unser Engagement für eine bessere Welt ist das Herzstück unseres Unternehmens. Unsere Mission ist es, die Metallrecycling-Branche zukunftssicher zu machen, indem wir sie effizienter und nachhaltiger gestalten - zum Nutzen der Menschen und unseres Planeten. Mit jeder optimierten Lkw-Ladung, mit jedem vereinfachten internen Prozess, mit jeder Tonne recycelten Metalls arbeiten wir an einer nachhaltigen Zukunft.

Laut Statista & Financial Times ist Metalloop das am drittschnellsten wachsende Unternehmen in Österreich. Als agiles Technologieunternehmen bauen wir auf die jahrzehntelange Erfahrung des Teams in der Schrottindustrie und in der Entwicklung und Skalierung digitaler Geschäftsmodelle. Gleichzeitig lieben wir Vielfalt und Internationalität (unser Team besteht mittlerweile aus 19 Nationen).

### Einstellungsverfahren

- Erstes Screening-Gespräch mit People & Culture Facilitator Manuela Rosenzopf-Dietl.
- Interviews mit Teamlead Georg Ruderer und unserem Head of Growth Patrick Gallit.
- Candidate Day im Office mit dem Salesteam.
- Abschlussgespräche mit unseren CEOs Jan Pannenbäcker & Alexander Schlick.

**Wir freuen uns auf Dich! Bewerbe dich [hier!](#)**