



Du kommunizierst gerne, schätzt den persönlichen Kontakt mit Menschen und deine Stärke liegt im B2B Vertrieb von digitalen Produkten. Zusätzlich traust du dir zu, einen Markt weiterzuentwickeln, sowie einen eigenen Kundenstamm aufzubauen. Wenn diese Aspekte auf dich zutreffen, freuen wir uns auf deine Bewerbung.

DIMOCO Messaging bietet als international erfolgreiches Telekomunternehmen Business-SMS-Lösungen an und ermöglicht Firmenkunden eine globale Kommunikation in jeder Sprache. Über unseren Messaging-HUB versenden wir für namhafte Geschäftskunden jährlich bereits 2 Milliarden SMS. Wir verfügen selbst über ein umfangreiches Netzwerk an Mobilfunkverbindungen und investieren laufend in neue Technologie und Infrastruktur.

Bei DIMOCO Messaging erwartest dich ein internationales Team und hochmotivierte Kolleginnen und Kollegen. DIMOCO Messaging unterstützt und fördert Mitarbeiter*innen, bietet Raum für persönliche Weiterentwicklung und versteht Work Life Balance als wichtige Voraussetzung.

Zum ehestmöglichen Eintritt suchen wir folgende Position in Brunn am Gebirge:

Regional Sales Manager Österreich (w/m/d)

Deine Funktion:

Um unser stetig steigendes SMS-Geschäft weiter auszubauen, suchen wir in unserem Büro in Brunn am Gebirge eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit. Durch hohe Eigenverantwortung soll der vertriebliche Marktausbau in Österreich zielorientiert vorangetrieben werden.

Im Fokus liegt die Kundenakquise und der dazugehörige Verkaufsprozess (Identifizieren der jeweiligen Zielkunden, Kontaktmanagement, CRM-Verwaltung, Angebotslegung, Verhandlung, Vertragsprozess, Abschluss, Onboarding, Go-Live) sowie das Betreuen der gewonnenen Kunden bzw. das Steuern der erfolgreichen Up- und Cross-Selling Maßnahmen.

Unser Geschäftsbereich und die allgemeine Nachfrage nach Kommunikation via A2P SMS steigt nach wie vor von Jahr zu Jahr und daher bieten wir eine langfristige Position in einem erfolgreichen Unternehmen an.

Deine Rolle als Regional Sales Manager:

- Durch gezielte Recherche identifizierst du potenzielle Leads in deiner Region.
- Du gehst aktiv auf Firmen mit SMS-Anwendungsszenarien zu, wandelst Leads in Opportunities um.
- Dein Verständnis für Software und mobile Anwendungen verschafft dir dabei einen wesentlichen Vorteil bei der Akquise.
- Du erstellst eigenständig Angebote, verhandelst diese auf kaufmännischer Ebene und erreichst einen positiven Vertragsabschluss.
- Zusammen mit unserem Sales Support sorgst du für einen reibungslosen Onboarding Prozess und bringst deinen Kunden parallel mit dem technischen Account Manager in Kontakt.
- Die wesentliche Go-Live Phase überwachst du kritisch.
- Du betreust dein Kundenportfolio gewissenhaft und hinterfragst ständig die Up- und Cross Selling Möglichkeiten.
- Zusammen mit dem Head of Regional Sales definierst du Ziele und Budgets, welche dann als Bemessungsgrundlage zum variablen Erfolgsanteil herangezogen werden.
- Du freust dich darauf, gelegentlich Dienstreisen (Kundenbesuche, Messen, Teamevents, etc.) antreten zu dürfen und bringst dafür die notwendige Reisebereitschaft mit.

Dein Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (Matura/Studium)
- Erfahrung als Vertriebsmitarbeiter wünschenswert, aber keine Voraussetzung
- Branchenerfahrung wünschenswert, aber keine Voraussetzung
- Muttersprache Deutsch und gutes Englisch werden vorausgesetzt
- Freude mit Menschen zu arbeiten und aktiv zu kommunizieren
- Leidenschaft für den Vertrieb
- Gefühl für das Erkennen von Verkaufschancen
- Fähigkeit und Ambition einen Vertragsabschluss herbeizuführen
- Passion auf Basis von Zielerreichung zu arbeiten und dafür leistungsbezogene Bonuszahlungen zu erhalten
- Motivation einen Markt bzw. eine ganze Region vertrieblich weiterzuentwickeln
- Durchhaltevermögen im Verkaufsprozess
- Interesse für branchenspezifische Applikationen & Softwareanwendungen

Unser Commitment:

- Ein modernes Büro am Campus21 in Brunn am Gebirge
- State of the Art Notebook & Firmenhandy
- Attraktive Verdienstmöglichkeiten mit Fixgehalt und variablem Anteil (KV-Mindestgehalt: EUR 2.711 pro Monat auf Vollzeitbasis 38,5 Stunden/Woche, je nach Qualifikation und Berufserfahrung ist eine deutliche Überzahlung möglich)
- Fundierte und praxisnahe Einarbeitungsphase
- Teil eines internationalen Teams zu werden
- Flexible Home-Office Einteilung
- Weiterentwicklung und Aufstiegsmöglichkeiten

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an:

Lukas Pospisil
Head of Regional Sales
lukas.pospisil@dimoco.eu