

Wir suchen ein Verkaufstalent zur Verstärkung unseres Teams!

SALES MANAGER (M/W/D)

Wir sind ein wachsendes Software-Unternehmen aus Graz, das die Welt des Parkens neu denkt. Mit unseren digitalen Parksystemen machen wir die Parkplatzbewirtschaftung so einfach wie möglich. Um weiter wachsen zu können, suchen wir DICH als Sales Manager für unser Team!

Deine Aufgaben

- Du sprichst aktiv Unternehmen an, die Interesse an der Digitalisierung ihrer Parkflächen haben könnten.
- Du stellst unsere Software in remote Live-Demos potenziellen Kund:innen vor & begeisterst diese für unser Produkt.
- Du baust selbständig Beziehungen mit unseren Kund:innen auf & verstehst ihre Bedürfnisse.
- Du bearbeitest eigenständig deine Deals & begleitest diese von Anfrage bis zum Abschluss.
- Du hältst die Dokumentation deiner Aktivitäten in unserem CRM-System am aktuellsten Stand.
- Du vertrittst uns auf Veranstaltungen & Messen.

Dein Profil

- Du hast Biss und setzt alles daran, deine Deals voranzutreiben & erfolgreich abzuschließen.
- Du hast idealerweise bereits Berufserfahrung im (B2B-) Sales gemacht & coole Produkte zu verkaufen macht dir Spaß.
- Du verstehst schnell die Anforderungen von Kund:innen & findest die passende Lösung aus unserem Produktportfolio.
- Du bist proaktiv, arbeitest eigeninitiativ an deinen Deals & begeisterst Menschen mit deiner überzeugenden Art.
- Du bringst ausgezeichnete Deutschkenntnisse mit.

Wir bieten

- Flache Hierarchien & Karrieremöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten & Möglichkeit auf einen Home-Office-Anteil (je nach Vereinbarung)
- Start-up Spirit, ein dynamisches Team & Möglichkeit zur aktiven Mitgestaltung
- Firmenurlaub, Mitarbeitererevents & Company Breakfasts
- Essenszuschuss, Bike Leasing, Laptop & Diensthandy zur privaten Nutzung
- Modernes Office in Graz mit Dachterrasse & Balkon (inkl. Parkplatz & direkt am Murradweg 10 Min. vom Zentrum)

Kurzinfo

-  Teil- oder Vollzeit
-  Flexible Arbeitszeiten
-  Fixum & Provision*
-  Am Innovationspark 10, 8020 Graz

Du willst Teil unseres jungen, dynamischen Teams werden? Dann bist Du bei uns genau richtig!

Wir freuen uns auf Deine Bewerbungsunterlagen per Mail an jobs@arivo.co.

*Dein Gehalt orientiert sich an deiner Leistung und deinem Engagement und setzt sich aus einem Fixum und Provisionen zusammen. Das Fixum beträgt 2.000,- EUR (Basis Vollzeit). Wir bieten außerdem ein ungedeckeltes leistungsabhängiges Provisionsmodell, mit dem ein Jahresgehalt von 60.000 bis 100.000 EUR realistisch ist.

