

Sie suchen eine interessante Herausforderung?
Steigen Sie beim größten B2B Online Portal der österreichischen Bauwirtschaft ein!

Vertriebspersönlichkeit

(m/w)

Ihre Aufgaben

Zu den Aufgaben dieser verantwortungsvollen und abwechslungsreichen Tätigkeit zählen die Durchführung von Akquisitionen im Bereich der Baustoffindustrie, sowohl im Stamm- als auch Neukundenbereich, sowie die Bindung unserer Kunden an das Unternehmen.

Hier zählt die Potentialanalyse ebenso dazu, wie das Erstellen von Angeboten inklusive der Führung von Preisverhandlungen.

Die Pflege der Kundendaten gehört mit zu Ihren Aufgaben.

Ihr Profil

Für diese verantwortungsvolle Tätigkeit darf Ihnen der Umgang mit dem Medium Internet nicht fremd sein, sondern viel mehr, soll das Internet Ihre Kreativleistungen zum Wohl unserer Kunden anregen.

Unsere Dienstleistungspalette umfasst das gesamte Spektrum von Online-Marketing im Business-to-Business Bereich unserer Kunden.

Als Idealkandidat/in kommen Sie aus dem Bau- oder Werbebereich und verfügen über eine kaufmännische Ausbildung.

Belastbarkeit, Argumentations- und Kommunikationsfähigkeit, Reisebereitschaft zum Aufbau unserer Kundenbeziehungen, Erfahrung in der Vertriebs- und Beratungstätigkeit, sowie EDV Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Wir bieten

Ein dynamisches, aufstrebendes Unternehmen mit ausgezeichnetem Betriebsklima.

Große persönliche und berufliche Entfaltungsmöglichkeiten.

Ein leistungsorientiertes Gehalt mit Dienstwagen etc. rundet das Entlohnungspaket ab.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf mit Foto und Dienstzeugnissen) senden Sie bitte an: h.kranzmayr@bdb.at

Info-Techno Baudatenbank GMBH

A-5310 Mondsee, Herzog-Odilo-Str. 101 Tel. 06232/5051-0

[Email: h.kranzmayr@bdb.at](mailto:h.kranzmayr@bdb.at)

<http://www.bdb.at>