

Wir vereinfachen Prozesse und Abläufe für Steuerberatungskanzleien und Unternehmen mit innovativen, digitalen Lösungen für die automatisierte Buchhaltung und mehr. Dazu setzen wir die technisch und funktional modernsten zur Verfügung stehenden digitalen Tools, Künstliche Intelligenz und Schnittstellen für einen automatisierten Ablauf von zeitintensiven Tätigkeiten ein.

Für uns muss Digitalisierung Teil jeder Unternehmensstrategie werden! Wir wollen Steuerberatungskanzleien und Unternehmen ins digitale Next Level bringen.

Für den weiteren Auf- und Ausbau von neuen und bestehenden Kundenbeziehungen suchen wir eine kommunikative und zielstrebige Persönlichkeit im Bereich

Vertriebsassistent / Sales Development (m/w/d)

Vollzeit / Teilzeit / flexibel / Homeoffice-Möglichkeit

Als wichtige Schnittstelle zu potenziellen Kunden als auch Bestandskunden hast Du es in der Hand, Steuerberatungskanzleien und Unternehmen für unsere TOP-Lösungen zu begeistern.

Was sind Deine Aufgaben:

- ✓ Telefonische und schriftliche (Erst-)Kontaktaufnahme mit Potenzial- und Bestandskunden
- ✓ Beantwortung von Kundenanfragen in unserem Service-Center
- ✓ Unterstützung des Sales Teams bei der Planung, Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- ✓ Bearbeitung von Leads potenzieller Kunden via Telefon und/oder Email zur Qualifizierung der Kundendaten bzw. Terminvereinbarung
- ✓ Bearbeitung von Anfragen potenzieller Kunden, die über Homepage, Messen, Veranstaltungen etc. einlangen
- ✓ Datenpflege im CRM-System

Womit Du uns überzeugst:

- ✓ Begeisterung und Gespür für den direkten Kundenkontakt
- ✓ Hohe Service- und Kundenorientierung
- ✓ Ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten
- ✓ Eigenorganisation und gutes Zeitmanagement
- ✓ Erste Berufserfahrung und/oder Erfolge im Vertriebsinnendienst
- ✓ Sehr gute Deutschkenntnisse

Was wir Dir bieten:

- ✓ Du bist wichtiger Teil des Vertriebs-Teams und ab dem ersten Tag „part of the game“
- ✓ Intensive Einarbeitungsphase mit unserem Team
- ✓ Verantwortungsvolle Aufgaben im direkten Kundenkontakt
- ✓ Raum für die Einbringung von eigenen Ideen
- ✓ Langfristig persönliche Weiterentwicklung im Vertrieb zu einem Key-Player
- ✓ Flexible Arbeitszeiten nach Vereinbarung (Homeoffice, 4-Tage Woche)

Für diese Position bieten wir ein monatliches Bruttovollzeitgehalt (38,5 Stunden) von € 2.000, sowie eine zusätzliche variable erfolgsabhängige Vergütung. Unser Gehaltssystem bietet eine marktkonforme Überzahlung je nach Qualifikation und Berufserfahrung.

Du kannst uns begeistern? Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung inklusive Lebenslauf und Referenzen per Mail an Frau Dulijeta Pinjic, office@boxit.at.

DOit.BOXit.