

Sales Mitarbeiter mit Entwicklungsmöglichkeit (m/w/d)

Vollzeit | Standort Amstetten

Bei uns wird Verkauf gelebt! Lass uns gemeinsam Kunden begeistern. Wenn Du gerne Menschen mit Deiner sympathischen und offenen Art begeisterst und Ambitionen hast, zum Sales Profi aufzusteigen, dann bist Du bei uns richtig. Dann hast Du die einzigartige Möglichkeit, mit deinem Mentor an der Seite, Erfahrungen zu sammeln und die Karriereleiter hinaufzusteigen. Dabei ist es nicht von Belangen, was Du alles mitbringst oder was Du vorher gemacht hast. Solange Du WILLST, bestrebt bist über Dich hinauszuwachsen, Deine Komfortzone zu verlassen und die Beste Version von Dir selbst zu werden, bist Du bei uns genau richtig.

Unser Ziel ist, dass Steuerberatungskanzleien digitale Erfolgsstory schreiben und zukunftsfit bleiben. Wie das geht? Wir haben die coolste KI-basierte Softwarelösung für die digitale Steuerberatungskanzlei von heute und verbinden diese ganz einfach durch intelligente Schnittstellen mit BMD oder DATEV. Damit machen wir Steuerberatungskanzleien das Buchhaltungsleben einfacher, Live-Buchhaltung und Live-Consulting mit Klienten wird in jeder Lebenslage zu einem wahren Erlebnis.

Aufgaben

- >> Unterstützung des gesamten Vertriebsteams im Prozess der Kundengewinnung
- >> Terminvereinbarungen mit potenziellen Kunden (Telefon, Email, online)
- >> Qualitative Online-Vorqualifizierung von Neukunden
- >> Terminkoordination im CRM Tool (Terminzu-, absagen, -verschiebungen)
- >> Wartung/Verwaltung von Kunden- und Verkaufsdatensätzen im CRM-System
- >> Allgemeine administrative Aufgaben zur Unterstützung des Vertriebs
- >> Aktive Unterstützung und Mitwirkung an Verkaufsaktionen und -kampagnen

Dein Profil

- >> Erfahrung im Vertrieb wünschenswert
- >> Kundenfokus und Kommunikationsstärke mit Kunden am Telefon
- >> Teamgedanke steht im Vordergrund
- >> Energie und Drive zur selbständigen und proaktiven Arbeitsweise/ Erledigung von Aufgaben
- >> Genauigkeit, Pünktlichkeit und strukturierte Arbeitsweise
- >> Lernbereitschaft und der Wille, Dich weiterzuentwickeln
- >> Gute organisatorische Fähigkeiten und Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Herausforderungen

Wir sind BOXit

Wir sind ein kleines und hochmotiviertes Team mit großen Zielen und Leidenschaft für die Sache. Unsere Werte sind: "Team first!" & "Lass uns jeden Tag gemeinsam lachen". Da wir alle eine Vision teilen, ist der Zusammenhalt und die gegenseitige Unterstützung für uns das A und O. Wir legen Wert auf gezielte Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven. Wir freuen uns, Dich in allen Dingen zu unterstützen, damit Du über Dich hinauswächst. Die Mittagspausen mit Kollegen sind immer unterhaltsam und wir pflegen untereinander sehr gute Beziehungen.

Was du erwarten kannst

- >> Intensive Ausbildungsphase und kontinuierliche Weiterbildung, um fundierte Kenntnisse über die Produkte und die Branche zu entwickeln
- >> Mentoring und laufenden Coachings, um dich zu einer Verkaufspersönlichkeit zu entwickeln
- >> Teilnahme am Sales Boot Camp
- >> Aktive Teilnahme an Setter-/Follow up Gesprächen und Präsentationen
- >> Übernahme von Verantwortlichkeiten im Bereich Kundengewinnung
- >> Weiterentwicklungsperspektive zum Sales Manager, mit hohen möglichen Provisionsumsätzen

PS: Zusätzlich zu einem attraktiven Jahresfixum ab € 32.900, - auf Basis Brutto Vollzeit bieten wir ein attraktives Provisionssystem an. Keine Zeit verlieren, bewirb Dich auf unserer Karriereseite www.boxit.at/karriere oder begeistere uns mit einer aussagekräftigen Bewerbung inklusive Lebenslauf an office@boxit.at. Wir freuen uns auf Dich!

DOit.BOXit.