

INSIDE SALES / ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

Subtitel

Unser Auftraggeber ist ein etabliertes, mittelständisches IT-Systemhaus, das sich auf innovative Rechenzentrumslösungen, Speichertechnologien sowie Cloud- und Backup-Plattformen spezialisiert hat. Mit hohem Qualitätsanspruch und langjährigen Kundenbeziehungen überzeugt das Unternehmen Kund:innen aus Branchen wie **Banken, Versicherungen, Telekommunikation, Industrie, dem öffentlichen Sektor und dem Gesundheitswesen**. Zur Verstärkung des Teams suchen wir eine engagierte Persönlichkeit mit erster **Erfahrung im IT-Vertrieb oder Consulting – oder als motivierten Quereinsteiger (m/w/d)** mit technischer oder wirtschaftlicher Ausbildung.

DEIN PROFIL

Ob mit erster Erfahrung im **IT-Consulting oder als motivierter Quereinsteiger (m/w/d)** – folgende Kompetenzen wünschen wir uns:

- Du bringst eine technische oder wirtschaftliche Ausbildung mit (z.B. HAK, HTL, FH, Uni) und begeisterst dich für innovative IT-Lösungen – mit dem Wunsch, dich langfristig im Vertrieb weiterzuentwickeln.
- Erste Erfahrungen in der Kundenberatung oder im IT-Umfeld (z. B. Cloud, Backup, Netzwerke) sind von Vorteil, aber kein Muss.
- Freude an Kommunikation, Kundenkontakt und Teamarbeit
- Eigeninitiative, eine strukturierte Arbeitsweise und hohe Lernbereitschaft
- Motivation, dich fachlich weiterzuentwickeln und dein Know-how im IT-Vertrieb auszubauen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

DEIN JOB

Neben einer **individuellen Einarbeitung begleitet dich dein Mentor**, der Bereichsleiter, von Beginn an im Inside Sales und unterstützt dich auf **deinem Weg ins Key Account Management**. Du startest mit vertriebsnahen Aufgaben, übernimmst schrittweise mehr Verantwortung und wachst nach und nach in deine Rolle hinein. Deine Aufgaben im Überblick:

- **Unterstützung bei IT-Projekten mit Top-Kunden:** Du betreust eigene Kunden und bietest moderne Lösungen rund um Cloud, Storage und Rechenzentren an.
- **Kundenberatung & Koordination:** Du bist direkte Ansprechperson für Kunden und steuerst die Zusammenarbeit mit Vertrieb, Technik und Partnern.
- **Projektmanagement & Organisation:** Du planst, koordinierst und verfolgst Kundenprojekte – von der Abstimmung bis zur Umsetzung – und übernimmst die Organisation von Trainings, Schulungen und Veranstaltungen.
- **Angebotserstellung & Dokumentation:** Du erstellst Angebote und Kalkulationen, arbeitest dabei eng mit den Kolleg:innen aus Technik und Vertrieb zusammen und sorgst für eine professionelle Dokumentation der technischen Anforderungen.

Wir bieten dir eine **langfristige Perspektive** mit gezielten Schulungen zur fachlichen Weiterentwicklung. Dich erwartet eine offene, teamorientierte Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, in der du eigenverantwortlich arbeiten kannst. Unser flexibles Hybrid-Working-Modell ermöglicht **bis zu vier Tage Homeoffice pro Woche**. Das monatliche Bruttogehalt beträgt mindestens EUR 3.800,—, mit Bereitschaft zur Überzahlung – abhängig von Qualifikation und Erfahrung. Für einen vertraulichen Erstkontakt wende dich bitte direkt an unsere Personalberatung.

Online bewerben

MUELLBACHER Personalberatung | Human Resources Consulting
Schönbrunner Schloßstrasse 47, Orangerie Top 64, 1130 Wien | www.muellbacher.at