



JUNIOR ACCOUNT MANAGER IM IT-VERTRIEB M/W/D

Vollzeit, ab sofort!



GUTE VERKEHRSANBINDUNG

Hinter Erfolg stehen Menschen und hinter Menschen stehen Geschichten. Seit mehr als 40 Jahren vertrauen Kunden auf die Kompetenz unseres starken Teams. Ein kollegiales Umfeld, offene Kommunikation, ehrlicher Teamspirit, gegenseitige Unterstützung und ein respektvoller Umgang sind unsere Werte und tragen zum gemeinsamen Erfolg bei.



ONBOARDING PROZESS

DEINE BENEFITS

- Standfestigkeit und Sicherheit eines oberösterreichischen Traditionsunternehmens
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und pragmatische Arbeitsweisen
- Sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten bei einem Marktführer mit Zukunftsvisionen
- Eine abwechslungsreiche und dynamische Position mit hoher Krisensicherheit
- Wöchentlicher Obstkorb und gratis Kaffee, Tee, Kakao
- Regelmäßige Team-Events: alljährliches Oktoberfest, Weihnachtsfeier, Skiausflüge, etc.
- Flexible Arbeitszeiten
- Betriebliche Gesundheitsinitiativen (z.B. Sonderkonditionen Gesundheitsvorsorge)
- Ergonomische Büroausstattung (z.B. höhenverstellbare Tische)
- Professionelles Equipment für mobiles Arbeiten (Apple iPhone und Lenovo Notebook)
- Ein Bruttojahresgehalt von € 35.000,- mit der Bereitschaft zur Überbezahlung, abhängig von Qualifikation und Erfahrung. Zukünftig hast du durch ein Prämienmodell und eine leistungsorientierte Provision die Möglichkeit dein Einkommen aktiv zu beeinflussen.



WEITERBILDUNG

DEINE ZUKÜNFTIGE ROLLE

Als Trainee coacht dich ein erfahrener Vertriebsmitarbeiter und bereitet dich für die zukünftige Projektarbeit beim Kunden vor. Du lernst praxisnah, wie wir als Team für unsere Kunden zukunftsorientierte Lösungen implementieren und erfolgreich Projekte umsetzen.

- Gemeinsam sucht ihr potenzielle Neukunden und baut ein bestehendes Vertriebsgebiet weiter aus.
- Du bekommst Unterstützung in der vertrieblichen Vor- & Nachbereitung von Kundenterminen.
- Nach und nach lernst du die unterschiedlichen Unternehmensbereiche kennen.
- Du pflegst eine enge, abteilungsübergreifende Zusammenarbeit mit dem Pre- und Aftersales.
- Du knüpfst enge Bindungen zu deinen Kunden und entwickelst erfolgreiche Geschäftsbeziehungen.



FLEXIBLE ARBEITSZEITEN



AKTIVITÄTEN UND EVENTS

WAS DU MITBRINGST

- Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit sowie Freude am Umgang mit Kunden am Telefon, per E-Mail und vor Ort
- Allgemeine IT Affinität
- Hohe Eigeninitiative und Lösungsorientierung
- Word, Excel & PowerPoint-Skills sind ein Must-Have
- Positives Durchsetzungsvermögen und einen tiefstehenden Teamspirit
- Führerschein Kategorie B



GESUNDHEITSKORB

BEREIT EIN ITEMIANER ZU WERDEN?

Dann schicke uns Deine Bewerbung samt Lebenslauf, Motivationsschreiben und Gehaltsvorstellung an [item österreich handel gmbh | karriere@item.at](mailto:karriere@item.at) oder besuche uns unter www.item.at/karriere

„HAND DRAUF!“
WIR SIND
KRISENSICHER,
STANDFEST &
MOTIVIERT.