

Stellenbeschreibung “Senior Sales ManagerIn“

Norstat ist ein führender Anbieter qualitativ hochwertiger Daten, Eigentümer diverser europäischer Online Access Panels, und möchte gemeinsam mit dir die nächste Wachstumsstufe einleiten. Daher suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt, zur Verstärkung unseres Teams in Wien, einen geeigneten Sales ManagerIn, der sein bestehendes Kundenportfolio und seine Vertriebsstärke einbringt.

Aufgaben “on the job“:

- Identifikation und Gewinnung neuer Leads/Kunden/Kundensegmente mit dem bestehenden Produktangebot (Quant und Qual)
 - Top 30 MRAs, Universitäten, Unternehmensberatungen, Media-Agenturen, Endkunden
- Besuch von Kunden (eigenständig als auch im Team)
- Generierung und Bearbeitung eingehender Kundenanfragen (RFQs)
- Beratung von Kunden zu möglichen oder bestehenden Projekten im In- und Ausland mit dem Fokus auf “eigenes Panel“
- Preisverhandlungen & Nachverhandlungen
- Aufbau und Betreuung neuer Key Accounts
- Cross- & Upselling durch Methodenmix, internationale Panels, Qual
- Teil des Sales-Teams, keine Personalverantwortung

Sonstiges/Wissenswertes:

- Skandinavisches, angenehmes Klima
- Flache Hierarchien
- Freiheit und Flexibilität bei der Arbeitsgestaltung
- Möglichkeiten ein wachsendes, internationales Unternehmen mitzugestalten
- Office-Location in Wien

Package:

- Jahreszielgehalt 100 K btto. (incl. sales commission)
- Mobile phone
- 40 Stunden (wir haben keine Zeiterfassung)
- Flexible Arbeitsweise (Mix aus remote-work & Office-Präsenz)

Lass uns gerne mal reden

Dann freuen wir uns über deine Bewerbung an: matthias.hoebarth@norstat.at

Norstat Austria | Am Tabor 36 | A-1020 Wien