

DU HAST DRAUF, WORAUF ES ANKOMMT?

SALES ENGINEER

VERKAUFSTALENT FÜR TECHNISCHE DIENSTLEISTUNGEN

Wir stellen Verkäufer (m/w/d) ein.
Vollzeit — Kärnten, Klagenfurt.

Das Kerngeschäft der Kunden von MarWin ist die Bereitstellung von Strom und Wärme für Industrie und Haushalte.

MarWin entwickelt dafür technische Anwendungslösungen für Engineering und Instandhaltung der Anlagen von Energieunternehmen und erfüllt mit diesen Services wesentliche Parameter der Anforderungen, mit denen unsere Kunden in ihrem Geschäft konfrontiert sind.

Spezialisten Know-How, Anwenderfreundlichkeit und langjährige Erfahrung gepaart mit Verlässlichkeit, Kontinuität und Nachhaltigkeit sichern dabei den Projekterfolg.

#yourtodos

- Du führst die Identifikation und Ansprache der potenziellen Kunden über alle adäquaten Kanäle inklusive LinkedIn, Newsletter & Blogbeiträgen durch.
- Du bist verantwortlich für die Positionierung der MarWin-Lösungen durch Kommunikation, über Vorträge, auf Messen, im telefonischen und persönlichen Kontakt sowie über Social Media.
- Du übernimmst die Pflege der Kontaktdaten und der Sales-Pipeline im CRM-System
- Zu deinen Aufgaben zählt auch das Aufsetzen und Abarbeiten von Kampagnen zu Ansprache und Gewinn von Neukunden.
- Du bist im ständigen Aufbau des Wissens zu Herausforderungen, Bedürfnissen, Gegebenheiten und Entscheidungsstrukturen der Kunden.



Lakeside B01, 9020 Klagenfurt
jobs@marwin-solutions.com
0664 - 836 7447

marwin-solutions.com/jobs

#yourtohave

- Du hast eine abgeschlossene Ausbildung HTL / FH, hast Erfahrung im Engineering und oder der Instandhaltung, hast dort bereits Praxis gesammelt und hast idealerweise in diesem Bereich zumindest 3 Jahre Erfahrung im Vertrieb von technischen Lösungen.
- Du verstehst die Anforderungen der Kunden, kennst die MarWin-Lösungen aus dem FF. Damit kannst Du den Nutzen und die Mehrwerte der Kunden gut identifizieren und kommunizieren.
- Du bist sicher im Umgang mit CRM-Werkzeugen und beherrscht LinkedIn.
- Es gelingt dir ausgezeichnet Beziehungen und Vertrauen zu Kunden aufzubauen und abzusichern.
- Digitalisierung und die damit verbundenen Chancen und Risiken sind Dein Steckenpferd. Hierzu kannst du dich gut in die Gegebenheiten der Kunden einfühlen.
- Die Aufgabe „Vertrieb“ bis hin zum Vertragsabschluss begeistert dich und du beherrscht zumindest eine Vertriebsmethodik wie z.B. Power Selling.
- Du bist kreativ und besitzt die Liebe zum Detail.
- Du verfügst über eine gepflegte Ausdruckweise in Deutsch und idealerweise auch in Englisch.
- Mit Deiner Teamfähigkeit integrierst du dich von Beginn an in das MarWin-Team.



#your(mar)win

Bei MarWin erwarten dich spannende und gleichzeitig fordernde Projekte im digitalen Umfeld, bei denen du deine eigenen Ideen und dein selbstständiges Arbeiten flexibel an unserem Standort, aus dem Home-Office oder unterwegs bei den Kunden und im Gespräch mit diesen nicht nur einbringen kannst, sondern es auch sollst. Wir bieten dir eingebettet im Rahmen unserer Mitarbeiter in Klagenfurt und anderen Standorten ein wertschätzendes Umfeld mit einer gelebten DU-Kultur, einer flache Hierarchie und Zukunftssicherheit. Das Ganze kombiniert mit individuellen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten und einem flexiblen Arbeitszeitmodell.

Für diese Position wartet ein attraktives Gesamtpaket mit einem eigenen Firmen-PKW und einem tatsächlichen Gehalt zwischen EUR 3.050 und EUR 4.000 brutto pro Monat abhängig von Qualifikation und Vorerfahrungen, sowie attraktive Sozialleistungen (z.B. Essenzuschüsse). Innerhalb der Richtlinien übernimmt Marwin aber auch alle entstehenden Aufwändungen (Tag- & Nächtigungsgeld, Kilometergeld, etc.)

#gehaltsspanne

3.050

4.000

JETZT BEWERBEN



Du möchtest die Herausforderung annehmen? Sende uns deine Bewerbung und überzeuge uns. Du hast Fragen zu dieser Jobausschreibung, wende dich bitte an Hr. André Janesch (T: 0664 836 7447, E: andre.janesch@marwin-solutions.com).



Lakeside B01, 9020 Klagenfurt
jobs@marwin-solutions.com
0664 - 836 7447

marwin-solutions.com/jobs