

Jobausschreibung Sales ManagerIn

Du brennst für **Salesautomation** und liebst es mit Menschen im **direkten Kontakt** zu stehen? Charismatisches Auftreten, **überzeugende Kommunikation** und Präsentationsfähigkeit, **Verhandlungsstärke** sowie höchster Qualitätsanspruch zeichnen dich aus? Du brichst regelmäßig deine **Rekorde im Konvertieren von Sales-Leads zu KundenInnen** und nimmst dafür auch gerne die Challenge der **Kaltakquise im B2B-Bereich** auf dich?

Ausgezeichnet! **Wir suchen dich** als wichtige Säule in unserem Team!

Wir sind andys!

Jung, dynamisch und voller Power vereinen wir als **Office-as-a-Service Lösungsanbieter** die Welten von Mietern und Vermieter durch unsere professionellen Officelocations und einzigartigen Services. Denn, wir sind **das Betriebssystem für den Arbeitsplatz der Zukunft**.

Unsere Dienstleistungs-DNA und hohe Affinität zu digitalen Prozessen sind der Schlüssel, damit wir für uns, dich, hybride Teams und alle Personen, die es benötigen, eine nachhaltige und zukunftsweisende Arbeitswelt aufbauen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n Sales ManagerIn

im Teilzeit-Dienstverhältnis mit 30 Wochenstunden, 80% im Office oder bis zu 20% Remote-Working-Möglichkeit

Deine Aufgaben

- Du **begleitest digital und vor Ort potentielle Mitglieder** vom Erstkontakt, über die online buchbaren Memberships bis hin zum Abschluss des Gesamtpackage.
- Deine Verantwortung ist die **Betreuung unserer Interessenten** im gesamten Kaufprozess von Einzelunternehmen über KMUs bis hin zum großen Corporate
- Du hilfst dabei **FAQ's unserer Interessenten** zu beantworten.
- Du liebst es zu telefonieren und dich in der **Kaltakquise im B2B Bereich** auszuprobieren.
- Du führst **Interessenten durch unsere Wiener Office Standorte** und koordinierst die Verteilung unserer **Besichtigungen**
- Du **stellst Angebote zusammen**, besprichst diese mit unseren potentiellen Mitgliedern und führst sie zum Abschluss

Das ist einfach voll dein Ding

- **Kommunikation: Die richtigen Fragen stellen & aktives Zuhören** - in digitaler Form und live vor Ort mit Interessenten und Mitgliedern
- Unsere **Office-Standorte nach außen zu präsentieren**
- **Empathie & Lösungsorientierung**
- **Telefonische Beratung** zu unseren Memberships
- **Zielorientiert nach KPIs zu Arbeiten**
- **Analytisches Denken** und Interesse an der Verbesserung unserer Prozesse, wie Salescycle Optimierung und Automatisierung

Außerdem ist uns wichtig, dass du

- **Offen und neugierig** für Menschen und digitale Tools bist
- **Hands-On bist**, denn deine KollegInnen unterstützt du jederzeit
- **Ein gutes Zeitmanagement hast**, deine Deadlines einhältst und **Eigenverantwortung** zeigst
- **Einen hohen persönlichen Qualitätsanspruch** hast und Prozesse laufend optimierst
- **Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten** hast
- **Überzeugungskraft und Verhandlungsstärke** mitbringst
- **Unsere Freude am Netzwerken** und am direkten Kundenkontakt teilst

Das bringst du mit im perfekten Match

- **Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Sale oder im direkten Kontakt mit KundInnen**
- **Erfahrungen in der Immobilienbranche von Vorteil**
- **Eine hohe Affinität zu digitalen Tools**
- **Must:** Rechtschreibung, Grammatik und Beistrichsetzung in **Deutsch (Native, C2) und Englisch (C1)**
- **Nice to have:** Erfahrung im Umgang mit **CRM**

Dann freuen wir uns, dir folgendes anzubieten

- **Flexibles Arbeitszeitmodell (Gleitzeit)**
- **Im Teilzeit-Dienstverhältnis mit 30 Wochenstunden, mit bis zu 20% Remote-Working-Möglichkeit**
- **Flexoffice Everywhere:** du kannst und darfst auch Arbeit mit Urlaub verbinden, wenn du das möchtest (Workation)
- **2 zusätzliche Urlaubstage** (Weihnachten, Silvester, Geburtstag)
- **Wiener Linien Jahreskarte**
- **Wachsendes Unternehmen** mit professionellem Startup Spirit
- **Dynamischer Teamspirit:** Du arbeitest mit Menschen, die im positivsten Sinne etwas gemeinsam bewegen möchten
- **Umfangreiches Remote-Working Equipment** (Eigenes Notebook, Tastatur, Maus, Laptopständer, 27" Screen)
- **Persönliches Budget für Techstuff** nach Wahl - einmalig € 300,- brutto*
- **Edenred Gutschein** im Wert von € 150,- netto (1x jährlich) *
- **Mindestgrundgehalt lt. Kollektivvertrag Gewerbe, Handwerk und Dienstleistung bei 40 Std. / Woche liegt bei 35.490,56,- EUR jährlich,** bei entsprechender Qualifikation und Berufserfahrung bieten wir auch gerne eine Überzahlung an.

*Basis 40 Wochenstunden; anteilig je nach Teilzeitbeschäftigung: z.B. 20h/W = 50%

"Nur" almost perfect? - No Worries - bei uns gilt "Character before Credentials"

Du kommst aus einer anderen Branche? Auch QuereinsteigerInnen sind bei uns herzlich willkommen!

Bewirb dich gleich unter andyshr@andys.cc und

1. **Erzähl uns von dir und wofür dein Herz schlägt! Kontaktiere uns per E-Mail schriftlich oder mit einem kurzen Video** und erzähl uns, was dich antreibt.
2. **Bitte sende uns auch deinen Lebenslauf**, dann können wir uns schneller ein Bild von deinen Skills machen und mit dir konkreter ins Gespräch gehen.

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!