



Account Manager (m/w/d)

Beraten. Präsentieren. Verkaufen.

Du bringst eine hohe Leidenschaft für Kunden mit, hast Spaß am Arbeiten im Team und willst täglich deine Gehirnzellen ins Schwitzen bringen?

COOR ist ein erfolgreiches Software-Unternehmen und entwickelt Controlling-Lösungen für die Bau- und Immobilienwirtschaft. Seit kurzem sind wir Teil der **Planon-Gruppe**, ein weltweit marktführendes Unternehmen für intelligentes und nachhaltiges Gebäudemanagement. Als stark wachsendes Unternehmen suchen wir engagierte Talente, die gern über den Tellerrand blicken.

Du bist vertriebsaffin, interessierst dich für Software und möchtest im B2B-Bereich dein Wissen und Können unter Beweis stellen? Genau deshalb suchen wir dich!

Deine Aufgaben

- Du betreust den Sales Prozess eigenständig von der Produktpräsentation über die Angebotsphase und PoC bis hin zum Vertragsabschluss (kein Cold-Calling)
- Du beflügelst unseren Vertrieb und trägst maßgeblich zum Wachstum von COOR bei
- Du reportest Vertriebsaktivitäten in unserem CRM-System und an unsere Geschäftsführung
- Du legst hohen Wert auf eine ausgezeichnete Beziehung zu unseren Kunden
- Du bist stets im Austausch mit den Kollegen aus dem Sales-Team und unseren anderen Abteilungen

Deine Skills

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung, Erfahrung im Verkauf und idealerweise punktest du durch Controlling-/ Bauwirtschaftskenntnisse
- Du bist eine positive Frohnatur mit selbstsicherem Auftreten und stichst durch deinen einzigartigen Charakter hervor
- Du bist ein Organisationstalent und hast ein hohes Maß an Engagement
- Du bist reisebereit (DACH-Region)
- Du hast Spaß an einer selbstständigen und strukturierten Arbeitsweise
- Du hast sehr gute Deutsch-Kenntnisse, Englisch ist von Vorteil

Dein Arbeitsumfeld

- Stabil, begeisternd, gestaltend — das sind wir
- Sehr gutes Arbeitsklima und erfrischender Teamgeist
- Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice möglich, keine All-In-Verträge
- Gründliche Einarbeitung und fachliche sowie persönliche Weiterentwicklung, Englisch-Kurs Inhouse
- Immer frisches Obst und Kaffee
- Gemeinsame Events / Reisen
- Autoparkplatz oder Klimaticket
- Modernes Büro in zentraler Lage
- Allen voran: Es macht Spaß bei COOR zu arbeiten!

Dienstort ist Salzburg. Anstellung in Vollzeit/Teilzeit. Für die Position ist ein kollektivvertragliches Bruttomonatsgehalt von EUR 3.455,- (Berechnungsbasis Vollzeit) vorgesehen. Weil wir uns nicht mit dem Minimum zufrieden geben, ist je nach Qualifikation und Berufserfahrung ein Bruttomonatsgehalt von EUR 3.700,- bis EUR 4.400,- auf Basis Vollzeitbeschäftigung vorgesehen.

Du bist interessiert? Dann sende deine Unterlagen bitte per Mail an bewerbung@coor.info