



## 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     | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Du betreust den Sales Prozess eigenständig von der Produktpräsentation über die Angebotsphase und PoC bis hin zum Vertragsabschluss (kein Cold-Calling)</li> <li>▪ Du beflügelst unseren Vertrieb und trägst maßgeblich zum Wachstum von COOR bei</li> <li>▪ Du reportest Vertriebsaktivitäten in unserem CRM-System und an unsere Geschäftsführung</li> <li>▪ Du legst hohen Wert auf eine ausgezeichnete Beziehung zu unseren Kunden</li> <li>▪ Du bist stets im Austausch mit den Kollegen aus dem Sales-Team und unseren anderen Abteilungen</li> </ul>              |
| Deine Skills       | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Du hast eine kaufmännische Ausbildung, Erfahrung im Verkauf und idealerweise punktest du durch Controlling-/ Bauwirtschaftskenntnisse</li> <li>▪ Du bist eine positive Frohnatur mit selbstsicherem Auftreten und stichst durch deinen einzigartigen Charakter hervor</li> <li>▪ Du bist ein Organisationstalent und hast ein hohes Maß an Engagement</li> <li>▪ Du bist reisebereit (DACH-Region)</li> <li>▪ Du hast Spaß an einer selbstständigen und strukturierten Arbeitsweise</li> <li>▪ Du hast sehr gute Deutsch-Kenntnisse, Englisch ist von Vorteil</li> </ul> |
| Dein Arbeitsumfeld | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stabil, begeisternd, gestaltend — das sind wir</li> <li>▪ Sehr gutes Arbeitsklima und erfrischender Teamgeist</li> <li>▪ Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice möglich, keine All-In-Verträge</li> <li>▪ Gründliche Einarbeitung und fachliche sowie persönliche Weiterentwicklung, Englisch-Kurs Inhouse</li> <li>▪ Immer frisches Obst und Kaffee</li> <li>▪ Gemeinsame Events / Reisen</li> <li>▪ Autoparkplatz oder Klimaticket</li> <li>▪ Modernes Büro in zentraler Lage</li> <li>▪ Allen voran: Es macht Spaß bei COOR zu arbeiten!</li> </ul>                       |

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](mailto:bewerbung@coor.info)