



Account Manager (m/w/d)

Inside-Sales B2B

## Beraten. Qualifizieren. Verkaufen.

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

COOR ist ein erfolgreiches Software-Unternehmen und entwickelt Controlling-Lösungen für die Bau- und Immobilienwirtschaft. Wir sind Teil der **Planon-Gruppe** – ein weltweit marktführendes Unternehmen für intelligentes und nachhaltiges Gebäudemanagement. Als stark wachsendes Unternehmen suchen wir engagierte und lernbereite Berufseinsteiger oder auch Allrounder mit Praxis, 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 eingehende Anfragen – über die Produktpräsentation, Angebotsphase und PoC bis hin zum Vertragsabschluss (kein Cold-Calling)
- Du tätigst Anrufe, vereinbarst Kundentermine und erstellst individuelle Angebote für unsere Lösungen
- Du reportest Vertriebsaktivitäten in unserem CRM-System oder auch direkt an unsere Geschäftsführung
- Du beflügelst unseren Vertrieb in Österreich und Deutschland und hilfst uns beim Wachsen
- Du bist stets im Austausch mit den Kollegen aus dem Sales-Team und unseren anderen Abteilungen

### Deine Skills

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung oder bereits Erfahrung im Verkauf
- Du hast dein Werkzeug im Griff (MS-Office)
- Du bist ein Organisationstalent und hast ein hohes Maß an Engagement
- Du hast Spaß an einer selbstständigen und strukturierten Arbeitsweise
- Du bist eine positive Frohnatur mit angenehmem, selbstsicherem Auftreten und telefonierst gerne
- 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. Für die Position ist ein kollektivvertragliches Bruttomonatsgehalt von EUR 2.753,- (Berechnungsbasis Vollzeit) vorgesehen. Weil wir uns nicht mit dem Minimum zufrieden geben, ist je nach Qualifikation und Berufserfahrung ein Bruttomonatsgehalt von EUR 2.800,- bis EUR 3.600,- auf Basis Vollzeitbeschäftigung vorgesehen.

Du bist interessiert? Dann sende deine Unterlagen bitte per Mail an [bewerbung@coor.info](mailto:bewerbung@coor.info)